

## TEME DIPLOMSKIH DEL (vezano na praktično izobraževanje, predmet in program)

### OPOZORILO:

Študenti morajo pred izdelavo diplomskega dela izdelati dispozicijo, ki jo pregleda, pred predajo ravnatelju v potrditev, izbrani predavatelj po tistem, ko si študent izbere eno od razpisanih tem pri posameznem predavatelju in predmetu.

Zaželeno je, da si študenti izberejo temo, ki so jo obravnavali v projektni/seminarski nalogi praktičnega izobraževanja v 2. letniku študija.

Zap. št. teme	Naslov teme	Program	Predmet	Letnik
1.	Strategije nabave v podjetju x	Ekonomist	Nabava	2.
2.	Proces nabave na področju x	Ekonomist	Nabava	2.
3.	Raziskava nabavnega trga za storitev/izdelek X	Ekonomist	Nabava	2.
4.	Postopek iskanja in izbire dobaviteljev za podjetje/izdelek/storitev X	Ekonomist	Nabava	2.
5.	Zelena javna naročila	Ekonomist	Nabava	2.
6.	Analiza javnega naročanja v organizaciji X	Ekonomist	Nabava	2.
7.	Analiza nabave storitev X	Ekonomist	Nabava	2.
8.	Pomen in vloga analize nabavnih cen	Ekonomist	Nabava	2.
9.	Pogajanja v nabavi v podjetju X	Ekonomist	Nabava	2.
10.	Pomen in vloga nabavne funkcije v podjetju X	Ekonomist	Nabava	2.
11.	Raziskava trga za potrebe uvajanja novega izdelka podjetja X	Ekonomist	Trženje	1.
12.	Trženje v podjetju X	Ekonomist/Logistično inženirstvo	Trženje/ Trženje in kakovost storitev	1./2.

13.	Konkurenčne prednosti podjetja in možnosti za njihovo uveljavitev v trženju	Ekonomist/Logistično inženirstvo	Trženje/ Trženje in kakovost storitev	1./2.
14.	Uvajanje nove storitve v podjetju X	Ekonomist/Logistično inženirstvo	Trženje/ Trženje in kakovost storitev	1./2.
15.	SWOT analiza podjetja X	Ekonomist/Logistično inženirstvo	Trženje/ Trženje in kakovost storitev	1./2.
16.	Ugotavljanje zadovoljstva odjemalcev podjetja X	Ekonomist/Logistično inženirstvo	Trženje/ Trženje in kakovost storitev	1./2.
17.	Oblikovanje trženjskih strategij v storitvenem podjetju	Ekonomist/Logistično inženirstvo	Trženje/ Trženje in kakovost storitev	1./2.
18.	Primerjava uspešnosti trženja podjetja z najboljšimi v panogi (benchmarking)	Ekonomist/Logistično inženirstvo	Trženje/ Trženje in kakovost storitev	1./2.
19.	Vsebina trženjskega načrta v podjetju X	Ekonomist/Logistično inženirstvo	Trženje/ Trženje in kakovost storitev	1./2.
20.	Analiza tržnega komuniciranja podjetja X	Ekonomist/Logistično inženirstvo	Trženje/ Trženje in kakovost storitev	1./2.
21.	Oblikovanje komunikacijske strategije nove storitve/izdelka	Ekonomist/Logistično inženirstvo	Trženje/ Trženje in kakovost storitev	1./2.
22.	Oblikovanje programa pospeševanja prodaje za določno storitev/izdelek	Ekonomist/Logistično inženirstvo	Trženje/ Trženje in kakovost storitev	1./2.
23.	Pospeševanje prodaje v podjetju X	Ekonomist/Logistično inženirstvo	Trženje/ Trženje in kakovost storitev	1./2.
24.	Oblikovanje učinkovitih oglaševalnih programov za določno storitev/izdelek	Ekonomist/Logistično inženirstvo	Trženje/ Trženje in kakovost storitev	1./2.
25.	Politika in organiziranje osebne prodaje v podjetju X	Ekonomist/Logistično inženirstvo	Trženje/ Trženje in kakovost storitev	1./2.
26.	Management blagovnih znamk na primeru X	Ekonomist/Logistično inženirstvo	Trženje/ Trženje in kakovost storitev	1./2.