



KNJIGO DOBITE NA ZAČETKU SKUPNE MAPE!

- opremljenost prodajaln,
- velik izbor blaga, ki ustreza željam in potrebam kupca,
- primerne skladiščne prostore, dovolj velike in v neposredni bližini prodajaln,
- strokoven kader, to je poslovodja in prodajalce, ki znajo ustrezno predstaviti in prodati trgovsko blago.

To vse so dejavniki poslovanja, saj vplivajo na to, ali bo trgovsko podjetje poslovalo uspešno ali ne.

a) Delovna sila

Trgovsko podjetje potrebuje delavce na različnih področjih: pri prodaji, nabavi, vodenju in pri pomožnih delovnih opravilih.

POMNI

Še posebno pomembna je delovna sila pri prodaji, saj prihaja v neposreden stik s kupcem in tako prodajalci s svojim vedenjem in znanjem bistveno vplivajo na nakupne odločitve in na zadovoljstvo kupcev in s tem na uspešnost poslovanja.

Zaposleni v trgovini na drobno se soočajo z določenimi problemi na delovnem mestu, med katerimi lahko poudarimo:

- neenakomerno obremenitev (dnevno in sezonsko nihanje obiska kupcev) ter
- neugodni delovni čas.

Za analizo učinkovitosti dela delovne sile se uporabljata dva kazalca:

$$\text{PRODAJA NA ZAPOSLENEGA} = \frac{\text{Vrednost prodaje}}{\text{Število zaposlenih}}$$

$$\text{PRODAJA NA PRODAJALCA} = \frac{\text{Vrednost prodaje}}{\text{Število prodajalcev}}$$

POSLOVANJE TRGOVSKEGA PODJETJA

1. ZNAČILNOSTI TRGOVSKEGA PODJETJA

1.1 Podjetje

1.2 Trgovina kot gospodarska dejavnost

1.2.1 Pomen in značilnosti trgovine

1.2.2 Vrste trgovskih podjetij

1.2.3 Organiziranost trgovskih podjetij

1.2.4 Poslovne funkcije trgovskega podjetja

1.2.5 Trgovinska zakonodaja

1.2.6 Inšpekcijski organi

2. POSLOVANJE TRGOVSKIH PODJETIJ NA DROBNO

2.1 Dejavniki poslovanja

2.2 Lokacija podjetja in prodajalca

2.3 Samopostrežna prodajalna

2.4 Prodaja z razpošiljanjem

2.4.1 Prodajalne glede na raven cen

3. POSLOVANJE TRGOVSKIH PODJETIJ NA DEBELO

3.1 Komerzialna funkcija v trgovini na debelo

3.2 Organizacijske oblike trgovine na debelo

4. NABAVA

4.1 RAZISKAVA NABAVNEGA TRGA

4.2 NAČRTOVANJE NABAVE

4.3 OBLIKOVANJE NABAVNIH ODLOČITEV

4.4 NABAVNI POSTOPEK

4.5 ORGANIZACIJA DELA V NABAVI

4.5.1 ORGANIZACIJSKE OBLIKE NABAVNE SLUŽBE

5. SKLADIŠČENJE

2.1 Dejavniki poslovanja -> Kviz

POSLOVANJE TRGOVSKEGA PODJETJA

1. ZNAČILNOSTI TRGOVSKEGA PODJETJA

1.1 Podjetje

1.2 Trgovina kot gospodarska dejavnost

1.2.1 Pomen in značilnosti trgovine

1.2.2 Vrste trgovskih podjetij

1.2.3 Organiziranost trgovskih podjetij

1.2.4 Poslovne funkcije trgovskega podjetja

1.2.5 Trgovinska zakonodaja

1.2.6 Inšpekcijski organi

2. POSLOVANJE TRGOVSKIH PODJETIJ NA DROBNO

2.1 Dejavniki poslovanja

2.2 Lokacija podjetja in prodajalca

2.3 Samopostrežna prodajalna

2.4 Prodaja z razpošiljanjem

2.4.1 Prodajalne glede na raven cen

3. POSLOVANJE TRGOVSKIH PODJETIJ NA DEBELO

3.1 Komerzialna funkcija v trgovini na debelo

3.2 Organizacijske oblike trgovine na debelo

4. NABAVA

4.1 RAZISKAVA NABAVNEGA TRGA

4.2 NAČRTOVANJE NABAVE

4.3 OBLIKOVANJE NABAVNIH ODLOČITEV

4.4 NABAVNI POSTOPEK

4.5 ORGANIZACIJA DELA V NABAVI

4.5.1 ORGANIZACIJSKE OBLIKE NABAVNE SLUŽBE

5. SKLADIŠČENJE

Zap. št.	Priimek in ime	Uporabniško ime	Geslo
1	Alibegović Eniz		
2	Begulić Zehida		
3	Čaušević Jastan	causevic	<u>causevic11</u>
4	Krasniqi Samir		
5	Durmishi Arta	<u>artadurmishi</u>	<u>durmishi13</u>
6	Džaferović Dženana		
7	Filipović Maja	<u>ivanamaja</u>	<u>filipovic12</u>
8	Žak Fortuna	zak.fortuna	<u>fortuna18</u>
10	Remzije Gani	remzije	<u>remzije17</u>
11	Kabashi Fatjona	fatjona	<u>kabashi11</u>
12	Kapić Arnel	<u>arnel12</u>	kapic19
13	Kasunić Bruno	<u>bruno1234</u>	<u>kasunic13</u>
14	Kern Klara		
15	Krasniqi Drenushe	<u>dkrasniqi</u>	<u>krasniqi14</u>
16	Krasniqi Floresa	<u>fkrasniqi</u>	<u>krasniqi16</u>
17	<u>Krasniqi</u> Samir		
18	Kryeziu <u>Djelleza</u>	<u>djelleza2001</u>	<u>kryeziu12</u>
19	Markič Kristjan	markic	<u>markic19</u>
20	Noč Nik	noc	<u>noc12</u>
21	Okić Amra	amra	<u>okic10</u>
22	Paškić Ivana	paskic	<u>paskic10</u>
23	Shala Jetlira	jetlira	<u>shala16</u>
24	Sulejmanoski Mahsun	mahsun	<u>mahsun12</u>
25	Sylejmani Donika	donika	<u>sylejmani10</u>