

Navodila za izdelavo seminarske naloge

Podatki

- interni podatki podjetja ali javno dostopni finančni podatki
- Podatki iz poslovnih poročil, spletnih strani, časopisov, revij, in iz lastnega opazovanja
- Podjetje iz dejavnosti: proizvodnja tekstilij, oblačil, grafičnih izdelkov, oblikovanja ipd

Naslov (alternative)

- Trženje v izbranem podjetju
Uporaba enega od konceptov iz poglavij 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 16
iz učbenika dr. Vekoslav Potočnik: Temelji trženja, Ljubljana 2002
- Uspešnost poslovanja izbranega podjetja
- Poslovni načrt novega podjetja (poudarek na trženju)
- **Teme iz 2. dela učbenika**
 - Raziskava trga
 - Napovedovanje prodaje
 - Segmentiranje trga
 - Razlikovanje ponudbe
- **Teme iz 3. dela učbenika**
 - Razvijanje novih izdelkov
 - Življenjski cikel izdelkov
 - Splet izdelkov
 - Blagovne znamke
 - Določanje cen
 - Strategija določanja cen
 - Reakcije na spremembo cen
 - Tržno komuniciranje
 - Oglaševanje

Postopek priprave seminarske naloge

1. Študent predlaga naziv podjetja in vsebino (osebno ali po pošti)
2. Po odobritvi teme študent predlaga dispozicijo (od tri do devet točk)
3. Po odobritvi dispozicije študent izdelava seminarsko nalogo in pošlje po elektronski pošti ali osebno izroči
4. Obse naloge je vsaj 5 strani teksta (na vsakega v skupini)
5. Dobre seminarske naloge bodo predstavljene
6. Predstavitev v 5 do 10 minutah s prosojnicami
7. Predstavitve potekajo po dogovorjenem urniku

Oddaja uspešno napisane seminarske naloge je pogoj za uspešno opravljen izpit. Študent pridobi inskripcijo in frekvenco ko odda seminarsko nalogo.

Korespondenca poteka elektronsko
Naslov: Damir.cibic@ef.uni-lj.si