**ODOBRENE TEME NA VIJEĆU DIPLOMSKOG STUDIJA TRGOVINA 9.12.2011.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ime | Prezime | Naslov | Mentor | Član 2 | Član 3 |
| Goran | Račidkadić | Analiza operativne nabave na temelju veleprodajnog poduzeća | Doc.dr.sc. Blaženka Knežević | Prof.dr.sc. Nikola Knego | Prof.dr.sc. Sanda Renko |
| Marko | Vujević | Franšiza kao strategija širenja prodaje asortimana ženske odjeće | Prof.dr.sc. Sanda Renko | Prof.dr.sc. Nikola Knego | Doc.dr.sc. Blaženka Knežević |
| Ana | Beljo | Pregovaranje kao ključni element poslovanja trgovačkog poduzeća | Dr. Domagoj Hruška | Prof.dr.sc. Nikola Knego | Dr. Milivoj Marković |
| Ivona | Žarković | Utjecaj izjave o strateškom usmjerenju poduzeća na motivaciju zaposlenika u trgovačkim lancima | Dr. Domagoj Hruška | Prof.dr.sc. Nikola Knego | Dr. Tomislav Baković |
| Kristina | Mahovlić | Primjena informacijske tehnologije za poticanje lojalnosti potrošača u trgovini na malo | Prof.dr.sc. Nikola Knego | Prof.dr.sc. Sanda Renko | Doc.dr.sc. Blaženka Knežević |