

**Predavatelj/inštruktor/mentor: Mile Jovanovski**

## **Razpisane teme diplomskih nalog**

1. Vodenje prodaje v manjšem podjetju (zaželeno, ni pa nujno, je podjetje, organizacija, ki mu bo naloga koristila,).
2. Prodaja storitev in izdelkov prek digitalnih prodajnih kanalov (zaželeno, ni pa nujno, je podjetje, organizacija, ki mu bo naloga koristila,)
3. Načrtovanje in organiziranje prodaje v telekomunikacijskem podjetju
4. Prodaja TK opreme preko digitalnih prodajnih kanalov
5. Prodaja storitev v izbranem podjetju na primeru podjetja X
6. Oblikovanje prodajnega proračuna in prodajnih kvot v IKT podjetju
7. Analiza prodaje izdelkov v izbranem podjetju
8. Primerjava prodaje v podjetjih x, y in z na izbranih izdelkih

**Razpisane teme diplomskih nalog so na voljo rednim in izrednim študentom.**

Študent lahko predlaga temo tudi sam.

Kontakt z mentorjem: v času konzultacijskih ur ali preko e-pošte na [mile.j555@gmail.com](mailto:mile.j555@gmail.com)

Da se teme in naslovi ne bi ponavljali, si pomagajmo s spletno stranjo VSŠ (Arhiv diplomskih nalog). [http://www.scpet.net/vss/index.php?module=content&page\\_id=342](http://www.scpet.net/vss/index.php?module=content&page_id=342) in uporabimo brskalnik ....

Diplomske naloge naj bodo čimbolj praktično naravnane, izogibajmo se zgodovini, študent mora pri diplomski nalogi dodati obvezno tudi nekaj svojega, raziskavo, zaključke, po možnosti tudi praktični izdelek ...