

Vrijeme izvoza: 28.03.2024. 23:43:34

Repozitorij: repozitorij.unizg.hr

Ukupan broj zapisa na URL-u: 45

Broj izvezenih zapisa: 45

Naslov	URL	Autori	Naslov izvornika
Istraživanje zadovoljstva kupaca u sustavu izravne prodaje kozmetike		Mikac Škrinjarić, Ankica	
Značenje, uloga i perspektive prodajnih profesionalaca u farmaceutskoj industriji s osvrtom na nove prodajne okolnosti uzrokovane pandemijom Covid-19		Jurić, Ivan	
Održivost kao dio marketinške strategije luksuznih proizvoda		Pismarović, Ana	
Primjena održive marketinške orientacije u farmaceutskoj industriji u Republici Hrvatskoj		Madirazza, Dunja	
Uloga i značenje emocionalne inteligencije u prodaji i pregovaranju na tržištu informatičkih usluga i poslovnih rješenja		Šiško, Laura	
Istraživanje reakcija kupaca na aktivnosti unapređenja prodaje u sektoru maloprodaje		Rajić, Dalibor	
Učinkovitost psihografskoga segmentiranja korisnika društvenih mreža pomoću njihovih digitalnih otiska		Sačer, Sabina	
ISTRAŽIVANJE PRIHVAĆENOSTI ONLINE PREGOVARANJA U ODNOSU NA PREGOVARANJE LICEM U LICE U PODUZETNIŠTVU		Jandras, Ivana	
ISTRAŽIVANJE GLAVNIH ODREDNICA PONAŠANJA INDIVIDUALNIH DONATORA KAO POLAZIŠTE DEFINIRANJA PROGRAMA PRIKUPLJANJA DONACIJA U NEPROFITNOM SEKTORU		Milošević, Mathea	
Obilježja pregovaranja u doba COVID - 19 krize na primjeru poduzeća iz naftne industrije		Gojak, Blanka	
PRIMJENA A/B TESTIRANJA U MJERENJU UČINKOVITOSTI ONLINE PRODAJE		Vujović, Uglješa	
Uloga marketinške logistike u funkciji stjecanja konkurentske prednosti poduzeća		Kušec, Nikša	
Uloga društvenih mreža u potrošačevom odlučivanju o kupovini proizvoda modne industrije		Bilić, Valentina	
UTJECAJ INTERNETA I DRUŠTVENIH MREŽA NA EVOLUCIJU PRODAJE I RAZVOJ NOVIH PRODAJNIH MOGUĆNOSTI		Car, Andrej	
KOMPLEMENTARNOST KLASIČNIH I SUVREMENIH PRISTUPA PRODAJI U IT SEKTORU		Gabrijelić, Lana	
Povezanost emocionalne inteligencije i etičnog ponašanja u poslovnom pregovaranju		Brkić, Marcela	

Upravljanje korisničkim iskustvom u finansijskom sektoru	Matak, Katarina	
Marketinško-prodajni pristupi za kozmetičke proizvode na društvenim mrežama	Savić, Nikolina	
Mogućnosti i značenje inbound marketinga u stjecanju i zadržavanju kupaca	Tešanović, Iva	
Stavovi i osobne sklonosti studenata prema profesionalnoj karijeri u području prodaje	Sviben, Antonio	
TEORIJSKO-EMPIRIJSKA ANALIZA KULTURNO UVJETOVANIH PREGOVARAČKIH RAZLIČITOSTI HRVATSKIH MENADŽERA U ODNOSU NA EUROPSKE VANJSKOTRGOVINSKE PARTNERE	Grubišić, Lucija	
Uloga digitalnih analitičkih alata u unaprjeđenju poslovanja web trgovina	Brekalo, Jelena	
Utjecaj privatnih maraka na maloprodaju kategorije kave u Republici Hrvatskoj	Hauselmaier, Marin	
Istraživanje razloga promjene banke u poslovanju s građanstvom	Vukčević, Martina	
Društvene mreže u funkciji poticanja lojalnosti potrošača modnih odjevnih maraka	Butorac, Mia	
KOMPARATIVNA ANALIZA KROSKULTURNIH DIMENZIJA MEĐUNARODNOG POSLOVNOG PREGOVARANJA	Pušić, Patricia	
Kriteriji odabira banke i percipirani troškovi promjene banke kod studentske populacije	Aničić, Jelena	
Mobilne aplikacije u funkciji kanala za distribuciju prehrambenih proizvoda	Pević, Nikola	
Prodaja cjelovitih uređenja poslovnih prostora na poslovnom tržištu	Jakovljević, Ana	
Uloga aktivnosti unapređenja prodaje u stvaranju dodatne vrijednosti za potrošača na tržištu proizvoda široke potrošnje u Republici Hrvatskoj	Ćurčić, Areta	
Kanali distribucije proizvoda za njegu kose	Vutmej, Petra	
ISTRAŽIVANJE ULOGE I VAŽNOSTI PRODAJNIH EDUKACIJA U HRVATSKOJ LJEKARNIČKOJ PRAKSI	Petrović, Ivana	
Osobni razvoj prodavača kao element motivacije i zadržavanja u poduzeću	Marković, Dajana	
Uloga novih medija u kupnji i prodaji smještajnih usluga u turizmu	Galfi, Albert	
Utjecaj inovacija na ponašanje potrošača	Ćužić, Martina	
Specifičnosti prodaje i pregovaranja u segmentu paketne dostave na hrvatskom poslovnom tržištu	Vejin, Ivan	
Unapređenje procesa prodaje medicinskih dijagnostičkih uređaja na tržištu Republike Hrvatske	Roca, Josip	
Motivi odabira luksuznih modnih proizvoda kod hrvatskih potrošača	Petković, Antonija	
Mobilni marketing u bankarskom sektoru	Posavčević, Kristian	
Etička potrošnja i njezina tržišna primjena	Talian, Katarina	

Odrednice društveno odgovornog poslovanja u malim i srednjim poduzećima u Republici Hrvatskoj		Peruško, Roberta	
ULOGA INTERNOG MARKETINGA U MOTIVIRANJU ZAPOSLENIKA		Miroslavljević, Maja	
Utjecaj neverbalne komunikacije na uspješnost prodajnog procesa		Ramuščak, Matija	
Marketing u sportu		Tukač, Zvonimir	
Optimizacija upravljanja assortimanom bezalkoholnih pića na maloprodajnom mjestu		Lovrić, Marko	