

Vrijeme izvoza: 26.06.2025. 05:56:46

Repozitorij: repozitorij.unios.hr

Ukupan broj zapisa na URL-u: 81

Broj izvezenih zapisa: 81

Naslov	URL	Autori	Naslov izvornika
Uloga lidera u procesu upravljanja promjenama u organizaciji		Miličević, Ana	
Motiviranje i osnaživanje zaposlenika		Bogojević, Doris	
Prezentacijske vještine u prodaji		Domić, Matej	
Razgovor za posao kao element procjene kandidata		Radnić, Barbara	
Liderstvo prije, za vrijeme i poslije krize		Logožar, Vinka	
KOMUNIKACIJA S KUPCIMA STARIJE ŽIVOTNE DOBI U PRODAJI ROBE ŠIROKE POTROŠNJE		Vrban, Dora	
VAŽNOST PODUZETNIČKIH VJEŠTINA ZA RAZVOJ OSOBNE I ORGANIZACIJSKE DJELOTVORNOSTI		Marić, Kristina	
PRAVILA USPJEŠNOG NEVERBALNOG KOMUNICIRANJA U PRODAJI		Marić, Igor	
TIMOV I TIMSKI RAD U PRODAJI		Kačer, Domagoj	
ULOGA KOMUNIKACIJE U KREIRANJU ZADOVOLJSTVA KLIJENATA U STRUČNOM VISOKOŠKOLSKOM OBRAZOVANJU		Lacković, Ivana	
IZAZOVI NEVERBALNE KOMUNIKACIJE		Blažanović, Marina	
UMIJEĆE RAZGOVORA: OBILJEŽJA, VRSTA I SAVJETI ZA POBOLJŠANJE		Previšić, Lucija	
Muškarci vs žene u poslovnom pregovaranju		Vuković, Jovana	
VAŽNOST RELIGIJE IZ PERSPEKTIVE INTERKULTURALNE KOMUNIKACIJE		Fuček, Ivana	
Emocionalna inteligencija i komunikacija u prodaji		Repić, Ivan	
KULTUROLOŠKE RAZLIKE UNUTAR POSLOVNOG PREGOVARANJA		Lučić, Danijel	
NEVERBALNA KOMUNIKACIJA U POSLOVNOM PREGOVARANJU		Dijanović, Ana	
TIPOVI PREGOVARAČA I PITANJE ETIČNOSTI U PREGOVARANJU		Sabolski, Anita	

ULOGA ŽENA U MEĐUNARODNOM POSLOVNOM PREGOVARANJU		Miketa, Nikolina	
VAŽNOST KOMUNIKACIJE U POSLOVNOM PREGOVARANJU		Orlović, Lucija	
KLJUČNE KOMUNIKACIJSKE VJEŠTINE U PRODAJI		Tolj, Lucija	
Savjeti za uspješno neverbalno komuniciranje u prodaji		Ivanović, Anamarija	
ETIKA I DRUŠTVENO ODGOVORNO DJELOVANJE U PRODAJI		Rado, Lovro	
KULTURNE VRIJEDNOSTI KAO RAZLIČITI POGLEDI NA ISTU STVARNOST		Ribičić, Domagoj	
PREGOVARANJE U DOBA PANDEMIJE KORONAVIRUSA		Jurendić, Karla	
ULOGA PREGOVARAČKIH TIPOVA PRI ODABIRU STRATEGIJE U POSLOVNOM PREGOVARANJU		Cvitkušić, Iva	
VJEŠTINE PREGOVARANJA PRILIKOM SELEKCIJSKOG INTERVJUA		Lovrić, Lucija	
Tipovi osobnosti u prodaji		Karapetrić, Dora	
UTJECAJ BOJA NA PERCEPCIJU I PONAŠANJE U PRODAJI		Božičević, Dorotea	
EMOCIONALNA INTELIGENCIJA I VJEŠTINE PREZENTIRANJA		Krolo, Tamara	
KOMUNIKACIJA U PRODAJI NA PRIMJERU ZAGREBAČKE BANKE D.D.		Samardžić, Jasmina	
ETIKA U POSLOVNOM PREGOVARANJU		Kifer, Teo	
KOMUNIKACIJSKE VJEŠTINE U POSLOVNOM PREGOVARANJU		Babić, Josipa	
KULTURNE ETIČKE RAZLIKE U POSLOVNOM PREGOVARANJU		Babić, Filomena	
PREGOVARAČKE TAKTIKE KOD PODUZETNIKA		Miličić, Magdalena	
Čitanje govora tijela u prodaji		Guljaš, Ivan	
Emocionalna inteligencija i govorenje u javnosti		Mikić, Marija	
Boje u prodaji		Vulić, Ivana	
Motivacija zaposlenika		Filipović, Aleksandar	
Upravljanje konfliktima u organizaciji		Kalamut, Dora	
Kako kupci kupuju		Mundweil, Josip	
Tipovi prodavača		Grgić, Zvonimir	
Načini povećanja samopouzdanja		Soldo, Dorian	

Govor tijela u prodaji		Rogač, Diana	
Rješavanje pritužbi kupaca		Uljarević, Alen	
Upravljanje stresom i vremenom u prodaji		Vrtarić, Katarina	
Utjecaj prvog dojma na poslovnu komunikaciju		Platužić, Juraj	
Ponašanje potrošača na prodajnom mjestu		Kupanovac, Larisa	
Asertivnost kao karakteristika prodavača		Dijanović, Ana	
Savladavanje straha u interpersonalnoj komunikaciji		Mandić, Sanja	
UTJECAJ MOTIVA I PERCEPCIJE KVALITETE NA OSTVARENJE STUDENTSKOG ANGAŽMANA U VISOKOŠKOLSKOM OBRAZOVANJU		Deželić, Sendi	
Dizajniranje posla - temelj za organizacijsku djelotvornost i razvoj poduzetničkih vještina zaposlenika		Plejić, Žana	
Boje u maloprodaji		Baričević, Stela	
Komunikacija u prodaji		Matijević, Antonia	
Neverbalna komunikacija u prodaji		Lacković, Franjo	
Asertivnost kao karakteristika uspješnog prodavača		Pajdić, Klara	
Emocije u prodaji		Komar, Mario	
Interpersonalna poslovna komunikacija.		Vukman, Ivica	
Metode uvjeravanja		Kifer, Teo	
Obiteljsko poduzetništvo		Bokulić, Patricia	
Tipovi osobnosti u prodaji		Kitanović, Mario	
Strategije prodavaonica/trgovačkih lanaca u cilju informiranja kupaca		Trdy, Anja	
Boje u prodaji		Krmpotić, Mila	
Meke vještine i njihova uloga u povećanju zapošljavanja studenata		Kreninger, Iva	
Proaktivno ponašanje u srednjim strukovnim školama u uvjetima smanjenog upisa učenika		Hržica, Marina	
Transfer poslovanja u obiteljskim poduzećima		Pavić, Tanja	
Mogućnost uspjeha franšize Dunkin' Donuts u Hrvatskoj		Pivić-Kovačević, Martina	

Neverbalna komunikacija u prodaji		Adrić, Matej	
Srednje strukovno obrazovanje u funkciji razvoja poduzetničkih kompetencija učenika		Getoš, Željka	
Upravljanje konfliktima u korporacijama		Horvat, Antonija	
Ponašanje studenata u kupovini		Šipoš, Monika	
Utjecaj prvog dojma na poslovnu komunikaciju		Zatezalo, Borna	
Utjecaj društvenih mreža na svijest potrošača o brandu		Cigić, Ivan	
Preko djece do roditelja - (ne)etičnost u oglašavanju		Antunović, Elizabeta	
Važnost komunikacije u direktnoj prodaji		Bagarić, Željka	
Ponašanje kupaca u maloj trgovini mješovite robe		Stjepanović, Marijela	
Kako se za pregovore pripremaju gospodarstvenici iz okruženja		Tadić, Anton	
Asertivna komunikacija u procesu prodaje		Režić, Adriana	
Interpersonalna komunikacija u prodaji		Vrkić, Danijel	
Osobitosti poslovanja poduzeća autoškola Sunce -Tenja d.o.o. koje vode dugoročnoj uspješnosti		Žalac, Anita	
INTEGRATING ENTREPRENEURIAL SELF-EFFICACY INTO EDUCATION AT UNIVERSITIES		Sedlan-König, Ljerka	