

PK: Izvajanje nabave in prodaje izdelkov

Odgovorite. (15 točk)

**Pojasnite naloge in cilje nabavne službe ter vprašanja s katerimi se srečuje podjetje.**

*Odgovor (Učbenik Poslovanje podjetij, stran 126)*

- *Naloge nabave (5točk)*
  - *Cilji nabave (5točk)*
  - *Vprašanja, s katerimi se nabava srečuje (5 točk)*
- 

PK: Izvajanje nabave in prodaje izdelkov

Odgovorite. (15 točk)

**Opišite potek izbire najustrežnejšega dobavitelja**

*Odgovor (Učbenik Poslovanje podjetij, stran 129)*

- *Merila za izbiro najustrežnejšega dobavitelja (5točk)*
  - *Dopisi – povpraševanje, protiponudba (5točk)*
  - *Pomen pogajanja (5 točk)*
- 

PK: Izvajanje nabave in prodaje izdelkov

Odgovorite. (25 točk)

**Opišite nabavni postopek**

*Odgovor (Učbenik Poslovanje podjetij, stran 126 – 133)*

- *Zaporedje nabavnega postopka (10 točk)*
  - *Faze nabavnega postopka, vključno z dokumenti (15 točk)*
- 

PK: Izvajanje nabave in prodaje izdelkov

Odgovorite. (25 točk)

**Opišite prodajni proces**

*Odgovor (Učbenik Poslovanje podjetij, stran 139 - 148)*

- *Zaporedje prodanega postopka (10 točk)*
  - *Faze prodajnega postopka, vključno z dokumenti (15 točk)*
-