**ЗА ВАНРЕДНЕ УЧЕНИКЕ**

**Предмет Канцеларијско пословање КО други разред**

1.Рад са поштом-Наведи фазе у раду са текућом поштом

2. Рад са поштом- Пријем текуће поште

3. Рад са поштом- Завођење текуће поштеКомуникација и правила пословног бонтона

4. Рад са поштом- Разврставање текуће поште

5. Рад са поштом- Отварање ,прегледање и достављање у рад текуће поште

6 .Рад са поштом-Отпремање поште-електронска пошта

7.Евиденција и класификација-Појам,врсте и значај евиденција

8. Евиденција и класификација-Евиденциона средства

9. Евиденција и класификација-Појам, врсте и значај класификација

10.Пословна кореспонденција у спољној трговини-Пословна писма и документа у вези са набавком и продајом у иностранству

11. Пословна кореспонденција у спољној трговини-Упит, понуда, поруџбина, рачун

12. Пословна кореспонденција у спољној трговини-Улога шпедитера у поступку царињења

13. Пословна кореспонденција у спољној трговини-Транспортна документа-отпремница, товарни лист, пакинг листа

14. Пословна кореспонденција у спољној трговини-обавештење инодобављачу о шпедитеру и о испоруци робе, овлашћење за рад одабраном шпедитеру и налог за рад

15.Комуникација и правила пословног бонтона у различитим врстама комуникације-Појам и врсте комуникације

16. Комуникација и правила пословног бонтона у различитим врстама комуникације-Средства комуникације и правила пословног бонтона

17. Комуникација и правила пословног бонтона у различитим врстама комуникације-формална и неформална интерна комуникција, функционалне фразе и изрази у екстерној комуникацији

18. Комуникација и правила пословног бонтона у различитим врстама комуникације-електронска комуникација-правила за писање e-mail порука

19 .Продајни разговор- фазе продајног разговора

20. Продајни разговор-Општа правила понашања продавца

21. Продајни разговор-Продајне вештине, типови потрошача