

Posudek vedoucího diplomové práce

Jméno studenta	Bc. Lucie GOTTWALDOVÁ
Téma práce	Obchodní a prodejní motivace
Cíl práce	Metodou analýzy vyhodnotit způsoby obchodní a prodejní motivace obchodníků . Vyhodnocení provést komparativní metodou s firmou zabývající se podobnou činností . Shrnutí zjištěných skutečností metodou syntézy . V případě identifikace problémů, návrh na opatření .
Vedoucí diplomové práce	Ing. Karel Šatera, Ph.D., MBA

náročnost tématu na	úroveň		
	nadprůměrná	průměrná	podprůměrná
teoretické znalosti		x	
praktické zkušenosti	x		
podkladové materiály (vstupní data) a jejich zpracování		x	

kritéria hodnocení práce	úroveň			
	nadprůměrná	průměrná	podprůměrná	nelze hodnotit
stupeň splnění cíle práce		x		
samostatnost při zpracování tématu	x			
logická stavba práce		x		
práce s českou literaturou včetně citací		x		
práce se zahraniční literaturou včetně citací		x		
adekvátnost použitých metod	x			
hloubka provedené analýzy		x		
stupeň realizovatelnosti řešení		x		
formální úprava práce (text, grafy, tabulky)	x			
stylistická úroveň		x		
nároky DP na podkladové materiály, konzultace, průzkumy ...	vysoké	průměrné	nižší	nejsou
		x		
použití analýz, matem. statistických a jiných metod, komparací apod.	ve velké míře	přiměřené	částečné	absentuje
		x		
využitelnost námětů, návrhů a doporučení k řešení problému	ve větší míře	částečná	nižší	nevyužitelnost
	x			
obsah a relevantnost příloh v textu či příl. části DP (tabulky, grafy, propočty apod.)	vysoce funkční	funkční	méně funkční	neuspokojivé
		x		

Odpovídající hodnocení jednotlivých hledisek označte:

x

Připomínky a otázky k obhajobě:

V úvodu práce diplomantka teoreticky vymezila pojmy podnikání, managementu, motivace a stimulace .

V další části vysvětluje různé motivační teorie v návaznosti na motivační typy lidí .

V praktické části je provedena analýza a poté komparace motivačních programů společností GREEN WAYS s.r.o. a MARY KAY s.r.o.

Práci hodnotím výborně mínus, především s ohledem na možnosti dalších opatření ke zlepšení stimulace obchodníků .

Otázka vedoucího práce :

1. Je patrné, že Vámi obě vybrané společnosti nemají zcela obdobné produkty / unikátní, zdraví prospívající látky oproti kosmetickým přípravkům /. Objasněte,

do jaké míry je různost tohoto produktového portfolia závislá na způsobech obchodní a prodejní motivace obchodníků .

2. Ve vašich doporučeních / v kapitole 10 / se soustředíte především na hmotné stimuly/ včetně finančních /. Vysvětlete důvod nenavržení nehmotných stimulů .

Práce je doporučena k obhajobě

Navržený klasifikační stupeň:

Výborně, minus

Do rámečku vypsát slovní hodnocení z této škály: výborně, velmi dobře, dobře, nevyhověl/a

Vedoucí diplomové práce:

Jméno, tituly: Ing. Karel Šatera, Ph.D., MBA

Podpis:

V Pardubicích dne: 11.5.2015