

Posudek oponenta diplomové práce

Student: Bc. Jan Drvota
Název diplomové práce: Prodejní aktivity na B2B trzích
Cíl práce: Cílem práce je objasnit způsoby a techniky prodeje na trzích typu B2B a jejich organizační zajištění ve vybraném podniku a navrhnout nové možnosti
Oponent diplomové práce: Ing. Michal Kuběnka, Ph.D.
Vedoucí práce: Ing. Kateřina Kantorová, Ph.D.

Náročnost tématu

	výborně	velmi dobře	vyhovující	nevyhovující	nelze hodnotit
Teoretické znalosti	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vstupní údaje a jejich zpracování	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Použité metody	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Kritéria hodnocení práce

	výborně	velmi dobře	vyhovující	nevyhovující	nelze hodnotit
Stupeň splnění cíle práce	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Původnost zpracování tématu	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Adekvátnost použitých metod	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hloubka provedené analýzy (ve vztahu k tématu)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Logická stavba práce a rozsah	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Práce s českou a zahraniční literaturou včetně citací	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Formální úprava práce (text, grafy, tabulky)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jazyková úroveň (styl, gramatika, terminologie)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Využitelnost výsledků práce

	vysoká	střední	nízká	nelze hodnotit
Pro teorii	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pro praxi	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Ostatní připomínky k práci

Autor si stanovil poměrně náročné téma a cíl. Teoretickou část práce hodnotí oponent kladně po stránce struktury, obsahu i rozsahu. Vytváří tak dostatečný základ pro aplikaci těchto znalostí na konkrétní podnik.

Přestože je podnik utajený, je stručně ale rovněž dostatečně představen a to především po stránce zaměření a jeho marketingového mixu. Celkově je praktická část metodicky správně a na základě provedených posouzení i kvantitativních analýz dochází autor k přínosným závěrům s reálnými doporučeními.

Lze konstatovat, že práce splňuje cíle, které si klade v úvodu. Diplomovou práci hodnotím jako velice zdařilou a doporučuji ji k obhajobě.

Otázky a náměty k obhajobě

Oponent pokládá tuto otázku:

Co Vás vedlo k výběru právě tohoto odvětví a konkrétního podniku?

Závěrečné hodnocení

Práci **doporučuji** k obhajobě.

Tuto diplomovou práci navrhuji hodnotit známkou: **výborně**

V Pardubicích 26.5.2017

Podpis