

POSUDEK OPONENTA ZÁVĚREČNÉ PRÁCE

Název práce: Osobní prodej produktu IQOS firmy Philip Morris

Typ práce: Bakalářská práce

Jméno studenta: Keltová Barbora

Oponent práce: Ing. Kamila Tišlerová, Ph.D.

Práce splňuje zadání	Ano	X
	Ne	
Aktuálnost tématu	Velmi aktuální	
	Aktuální	X
	Nadčasové-neutrální	
	Neaktuální	
Náročnost tématu	Náročné teoreticky i metodologicky	X
	Teoreticky náročné	
	Metodologicky náročné	
	Relativně jednoduché	
Struktura práce	Úplná, logická	X
	Úplná, logicky špatně koncipovaná	
	Neúplná, logická	
	Neúplná, logicky špatně koncipovaná	
Literatura a práce s ní	Originální prameny	X
	Aktuální prameny	
	Zastaralé prameny	
	Aktivně využité, organicky zapracované	X
	Využitě pasivně, věcně správně citované	
	Nedostatečně využité	
Vybavení práce (tabulky, grafy, přílohy)	Optimální množství	X
	Postačující množství	
	Příliš četné na úkor textu	
	Nedostatečné	
	Organicky spojené s textem	X
	Vhodné doplnění textu	
	Formální bez užších vazeb na text	

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Vlastní přínos práce	Formulace původních závěrů	X
	Formulace závěrů kompilovaných ze zdrojů	
	Chybí formulace vlastních závěrů	

Další hodnocení:

Záměrem práce je odhalit rezervy v oblastech osobního prodeje společnosti PMI. Značná část práce je věnována rozvoji zaměstnanců. Vzhledem k hojnosti používaných zkratk by bylo vhodné zařadit seznam zkratk. Autorka vydává doporučení pořádat školení komunikačních dovedností pro obchodní zástupce i management. Je však velmi nepravděpodobné, že by společnost tato školení nepořádala. Současně návrh na to, aby po každém školení obdržel zaměstnanec certifikát (aby jej mohl předložit případnému jinému zaměstnavateli), jsou lehce zavádějící. Zřejmě i některé další "stížnosti" prodejců mohou podávat zkreslený obraz. Nicméně je práce zpracována pečlivě a doporučuji ji k obhajobě.

Otázka č. 1 vztahující se k tématu práce:

Sama uvádíte, že vstupním a několika dalšími školeními každý zaměstnanec projde. Proč tedy navrhuje v návazných pravidelných kurzech taková elementární témata, jako "vysvětlit, proč nepomlouvá konkurenci", atp.? Považujete dané zaměstnance za natolik neprofesionální, že je třeba je takto pravidelně školit?

Otázka č. 2 vztahující se k tématu práce:

Uvažovala jste i o jiné formě vzdělávání zaměstnanců, jako je třeba "instruktáž", "stínování", atd?

Otázka č. 3 vztahující se k tématu práce:

Vychází vám, že spokojenost zákazníků s komunikací OZ je 85% a rovnou toto označujete za "velmi dobrou úroveň". Vycházela jste přitom z nějakých benchmarkingů, srovnávacích tabulek či se jedná o vaše čistě subjektivní posouzení, zda 85 % je "moc nebo málo"?

Ostatní otázky vztahující k tématu práce:

Výsledné hodnocení	doporučuji k obhajobě	X
	nedoporučuji k obhajobě	

Datum: 16.05.2020

Podpis oponenta práce

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU, A.S.

info@vsem.cz, www.vsem.cz