

**POSUDEK OPONENTA ZÁVĚREČNÉ PRÁCE**

**Název práce:** Kotterův model řízení změn a reálné firemní změny

**Typ práce:** Bakalářská práce

**Jméno studenta:** Skopový Jiří

**Oponent práce:** Ing. Lukáš Blažek, Ph.D.

<b>Práce splňuje zadání</b>	Ano	<b>X</b>
	Ne	
<b>Aktuálnost tématu</b>	Velmi aktuální	
	Aktuální	<b>X</b>
	Nadčasové-neutrální	
	Neaktuální	
<b>Náročnost tématu</b>	Náročné teoreticky i metodologicky	
	Teoreticky náročné	
	Metodologicky náročné	<b>X</b>
	Relativně jednoduché	
<b>Struktura práce</b>	Úplná, logická	<b>X</b>
	Úplná, logicky špatně koncipovaná	
	Neúplná, logická	
	Neúplná, logicky špatně koncipovaná	
<b>Literatura a práce s ní</b>	Originální prameny	<b>X</b>
	Aktuální prameny	
	Zastaralé prameny	
	Aktivně využité, organicky zapracované	<b>X</b>
	Využité pasivně, věcně správně citované	
	Nedostatečně využité	
<b>Vybavení práce (tabulky, grafy, přílohy)</b>	Optimální množství	<b>X</b>
	Postačující množství	
	Příliš četné na úkor textu	
	Nedostatečné	
	Organicky spojené s textem	
	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	
	Formulace závěrů kompilovaných ze zdrojů	X
	Chybí formulace vlastních závěrů	

## Další hodnocení:

Bakalářská práce (BP) se věnuje aplikaci Kotterova modelu řízení změn. Prakticky řeší oblast přímého prodeje ve společnosti Konica Minolta. Při návrhu změny a jejího hodnocení je důležitá osobní zkušenost autora BP z daného podniku. BP je logicky strukturována. V teoretické části je převážně věnován prostor pro vymezení 8 kroků zvládnutí procesu změny. V praktické pak implementaci v rámci organizační struktury obchodního oddělení. Autor vhodně porovnává myšlenky Kottera se zkoumaným podnikem. Vyzdvihnout lze také, že si autor uvědomuje nastalé chyby a identifikuje problémy, které v rámci procesu změny nastávají. Např. špatné synergické efekty v rámci obchodního oddělení vyplývající z nedostatku absence sdílení znalostí, nutnost motivace a hodnocení obchodníků v přímém prodeji. Dále pak poukazuje i na nedostatek marketingových aktivit ve firmě. Konečným výstupem je nový model struktury přímého prodeje a organizační schéma po změně. Je nutné si však uvědomit, že změna přímého prodeje je jen jednou z částí komplexní změny. BP je vhodně a přehledně doplněna o množství schemat a tabulek. V rámci literárních zdrojů mohlo být využito i jiných autorů, zejména jejich názorů na využitelnost Kotterova modelu.

## Otázka č. 1 vztahující se k tématu práce:

Definujte pojem Customer Relationship Management. Jeho teoretické vymezení a následně praktickou aplikovatelnost v rámci Konika Minolta.

## Otázka č. 2 vztahující se k tématu práce:

Je možné spatřit odlišnosti v aplikaci Kotterova modelu v oblasti IT oproti jiným oborům?

## Otázka č. 3 vztahující se k tématu práce:

V BP zmiňujete transformační změnu. Které klíčové faktory ovlivňující efektivitu fungování organizačního systému zahrnuje Model transformační změny podniku?

## Ostatní otázky vztahující k tématu práce:

Klasifikace	výborně	X
	velmi dobře	
	dobře	
	nevyhovující	

# VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

**Datum: 10.06.2013**

---

**Podpis oponenta práce**

**VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU, O.P.S.**

info@vsem.cz, www.vsem.cz