

POSUDEK OPONENTA ZÁVĚREČNÉ PRÁCE

Název práce: Rozvojový program pro zvýšení výkonu v prodeji u pojišťovacích zprostředkovatelů a jeho přínos

Typ práce: Bakalářská práce

Jméno studenta: Vastl Martin

Oponent práce: Ing. Robin Čejka, MBA

Práce splňuje zadání	Ano	X
	Ne	
Aktuálnost tématu	Velmi aktuální	X
	Aktuální	
	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	
	Aktuální prameny	X
	Zastaralé prameny	
	Aktivně využité, organicky zapracované	
	Využité 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	
	Vhodné doplnění textu	
	Formální bez užších vazeb na text	

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

Další hodnocení:

Student předkládá k obhajobě bakalářskou práci s názvem Rozvojový program pro zvýšení výkonu v prodeji u pojišťovacích zprostředkovatelů a jeho přínos. Při stanovení cíle se student nedržel pokynů. Místo stanovení dílčích cílů, byl stanoven cíl pro praktickou část a teoretickou část. Teoretická část není optimálně provázaná s částí praktickou. Zhruba polovina teoretické části se zabývá komunikačním mixem a osobním prodejem. Vzhledem k předmětu zaměření zkoumaného subjektu lze pochopit, proč se autor této oblasti věnoval, nicméně práce se primárně zabývá rozvojovým programem a výkonem v prodeji a tomu má proporcionálně odpovídat i zaměření teoretické části. Analytická část práce je přehledně zpracovaná. Danou problematiku autor dobře popsal. Vytknout lze občas chybějící zdroje. Pozitivně hodnotím zvolení rozhovorů pro získání dalších informací. Na druhou stranu by bylo žádoucí rozhovory provést s větším množstvím zaměstnanců, aby výsledky byly víc validní a závěry se daly věrohodněji zevšeobecnit. Pozitivně hodnotím, že autor v závěru své práce navrhuje doporučení, která by mohla současný stav zlepšit. Škoda, že tato doporučení nejsou více propracovaná. Práci musím vytknout nedodržení pokynů jako např. zmíněné stanovení cíle, špatné řádkování, špatné seřazení zdrojů v zadání, chybějící seznam tabulek a grafů.

Otázka č. 1 vztahující se k tématu práce:

Ve své práci (str. 37) doporučujete pravidelné vzdělávání manažerů. Jaké jsou metody vzdělávání manažerů a které pokládáte za nejefektivnější?

Otázka č. 2 vztahující se k tématu práce:

V kapitole 4.8 doporučujete: „... více se zaměřit na vnitřní motivaci účastníků...“. Podrobněji rozvíňte toto doporučení.

Otázka č. 3 vztahující se k tématu práce:

Ostatní otázky vztahující k tématu práce:

Klasifikace	výborně	
	velmi dobře	
	dobře	X
	nevyhovující	

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Datum: 22.09.2014

Podpis oponenta práce

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

info@vsem.cz, www.vsem.cz