

POSUDEK VEDOUcíHO 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

Vedoucí práce: Ing. Břetislav Stromko, MBA

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
	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	X
	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 si za téma své práce zvolil posouzení přínosu rozvojového programu na zvýšení výkonu v prodeji u pojišťovacích zprostředkovatelů. Cílem tak bylo nejenom představení a posouzení daného programu, ale i tvorba doporučení pro obdobné rozvojové aktivity. Co se týká výzkumných metod, student v praktické části provedl analýzu výsledků programu, kterou dále podpořil uskutečněním několika polostrukturovaných rozhovorů. Ty mu umožnily více proniknout do dané problematiky, získat detailnější zpětnou vazbu od samotných účastníků a učinit tak náležitá doporučení. V teoretické části autor patřičně popisuje problematiku osobního prodeje (i specifika v pojišťovnictví), vzdělávání prodejců a řízení jejich výkonu. Student vychází z relevantních a dostupných zdrojů a vhodně je kombinuje. Citace a odkazování na zdroje jsou na velmi dobré úrovni. Kapitola je zpracována přehledně a systematicky a autor text v několika místech vhodně doplňuje o obrázky a diagramy. Text pouze na několika místech obsahuje drobné nedostatky v syntax. V následující kapitole je náležitě popsána metodologie - včetně postupu v teoretické i praktické části. Autor popisuje, kde a jak získal data, rozebírá také tvorbu polostrukturovaného rozhovoru. Přepis rozhovorů pak lze nalézt v přílohách práce. V praktické části je nejprve představena společnost Allianz, následně pozadí, obsah a realizace vzdělávacího programu Synergie. Dále již autor prezentuje samotné výsledky programu - ty jsou díky propojení tvrdých dat a poznatků z rozhovorů popsány dostatečně do hloubky, pouze je práce místy méně přehledná a hůře se v ní orientuje. Velké množství podkladů pak lze ještě nalézt v přílohách, na které autor v těle práce patřičně odkazuje. Na závěr je vytvořeno patřičné shrnutí a doporučení. Také oceňuji, že v hodnocení programu autor vychází z teorie. Dobře tak propojuje teoretickou a praktickou část. Jako vedoucí BP oceňuji aktivní přístup studenta při tvorbě BP. Je na ní vidět velký zájem autora o danou problematiku. Práci doporučuji k obhajobě.

Otázka č. 1 vztahující se k tématu práce:

Vzdělávací programy jsou pro firmy obvykle poměrně nákladné a často se stává, že proškolení zaměstnanci odcházejí do jiných společností, které tak profitují z jejich tréninku. Jak lze toto ošetřit? Jak je možné zajistit, aby proškolení zaměstnanci zůstávali ve firmě a zároveň se nesnižovala jejich motivace?

Otázka č. 2 vztahující se k tématu práce:

Jako motivace pro prodejce byly mimojiné zvoleny reklamní předměty, což se dle ohlasů nesetkalo s přílišnou oblibou. Jakou formu motivace by tedy bylo vhodné zvolit tak, aby to bylo dostatečně motivující, ale zároveň únosné z hlediska nákladů?

Otázka č. 3 vztahující se k tématu práce:

Proč vedoucí týmů často nerealizovali doprovody na schůzkách obchodních zástupců? Jaký vliv to mělo na výsledky programu? A jak by bylo možné počet doprovodů navýšit?

Ostatní otázky vztahující k tématu práce:

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Allianz je mezinárodní pojišťovna a podobné rozvojové programy tedy existují i v zahraničí. Je jejich nastavení a průběh obdobný, nebo se rozvojové programy musí upravovat dle specifik místního trhu a kultury? Pokud se musí upravit, uveďte prosím konkrétní oblasti a příklady z českého prostředí.

Klasifikace	výborně	X
	velmi dobře	
	dobře	
	nevyhovující	

Datum: 30.09.2014

Podpis vedoucího práce