

Posudek vedoucího bakalářské práce

Jméno a příjmení studenta	Sabina TRČOVÁ
Název práce	Obchodní zástupci jako konkurenční výhoda na trhu se stavebninami
Název a typ studijního programu	Ekonomika a management / Bakalářský
Fakulta / katedra	Ekonomická fakulta / KOD
Vedoucí práce	Dušek Radim, Ing. Ph.D.
Autor posudku	Ing. Radim Dusek Ph.D.

Posudek závěrečné práce

1. Logická struktura práce 1.5
2. Naplnění cíle práce 2.0
3. Metodický postup 2.0
4. Hodnocení teoretického a/nebo praktického přínosu práce 2.0
5. Práce s literaturou 1.5
6. Formální stránka 1.5
7. Vlastní přínos studenta k řešené problematice 2.0
8. Kontrola plagiátorství (výsledek) **negativní**

Závěr

Hodnocení práce (známka): **velmi dobře**

Doporučuji práci k obhajobě: **ANO**

Otázky pro diskusi a poznámky

Kritické poznámky a celkový přínos, celková hodnota práce

Práce poskytuje zajímavý vhled to procesů jednoho z nejvýznamnějších prodejců stavebnin a identifikuje jeho konkurenční výhodu, která spočívá v efektivní práci s obchodními zástupci. Praktickým přínosem je všeobecný návrh změn v přístupu k obchodním zástupcům, které mohou výrazně přispět ke zvýšení efektivnosti obchodního týmu.

Otázky nebo témata pro diskusi před komisí

- 1) Čím si vysvětlujete, že konkurence ve větší míře nevyužívá stejnou strategii jako Stavebniny DEK, tedy specializaci obchodních zástupců dle divizí?
- 2) Jak časově a finančně nákladné je proškolení a zapracování nově přijatého obchodního zástupce firmy Stavebniny DEK do takové míry, aby dosahoval žádoucích výsledků co nejdříve?

Datum: 02.05.2019

Podpis vedoucího práce