

Posudek oponenta bakalářské práce

| | |
|--|--|
| Jméno a příjmení studenta | Lukáš PŮLPYTEL |
| Název práce | Motivace a stimulace ve vybraném odvětví |
| Název a typ studijního programu | Ekonomika a management / Bakalářský |
| Fakulta / katedra | Ekonomická fakulta / KŘE |
| Vedoucí práce | Řehoř Petr, doc. Ing. Ph.D. |
| Oponent | Ing. Vratislav Redina |

Posudek závěrečné práce

1. Význam a náročnost tématu 1.5

Poznámka:Velmi stížená situace pro autora práce vlivem Covidu. Velmi omezená možnost komunikace se zaměstnanci - Karanteny , OČR , čerpání dovolených atp.

2. Logická struktura práce 1.0

Poznámka:Dle mého názoru skvěle odvedená práce . Sám jsem obdobné téma zpracovával před několika lety - srovnání motivace našich zaměstnanců v porovnání Rakousko & ČR a téma rozhodně není jednoduché , má-li autor zachovat objektivitu.

3. Naplnění cíle práce 1.0

Poznámka:Perfektně odvedená práce . Oceňuji "tah na branku" - neodchylování se od základního tématu

4. Metodický postup 1.0

Poznámka:Bez připomínek - teorie i praktická fakta v odpovídající bilanci.

5. Hodnocení teoretického zobecnění a přínosu 1.5

Poznámka:Statisticky relativně malý vzorek dotazovaných vzhledem k situaci. I tak vytěžil autor maximum.

6. Praktický přínos práce 1.0

Poznámka:Určitě nám pomůže v další orientaci motivace v naší firmě. Některé postřehy a závěry i doporučení již realizujeme.

7. Práce s literaturou 1.0

Poznámka:Bez připomínek - dostatečná míra.

8. Formální stránka 1.0

Poznámka:Formálně v pořádku , vyjádření srozumitelné , v pravopisné složce práce některá slova s chybami a ne vždy přesně definující popisované.

Závěr

Hodnocení práce (známka): **výborně**

Doporučuji práci k obhajobě: **ANO**

Otázky pro diskusi a poznámky

Kritické poznámky a celkový přínos, celková hodnota práce

Přístup autora ke zpracování tématu hodnotím velmi pozitivně .

Vlastní práce velmi vyvážená a kvalitní .

Použitelnost v praxi nadprůměrná.

Otázky nebo témata pro diskusi před komisí

Proč si zaměstnanci myslí , že by jich mělo být víc ?

Obchod může mít víc prodejců , jestliže si na ně "vydělá" tržbami - nejenom obratem , ale i ziskovostí.

V Möbelixu řešíme nasazením moderních technologií pro obsluhu zákazníků (úspora času prodejců) - I-Pady , Scannery apod.

Více prodejců znamená častokrát nižší provizi pro prodejce - a to není cílem - viz motivace výdělkem .

Datum: 13.05.2021

Podpis oponenta