

# Posudek oponenta diplomové práce

<b>Jméno a příjmení studenta</b>	Viet Hung TRAN
<b>Název práce</b>	Moderní řízení vztahů se zákazníky
<b>Název a typ studijního programu</b>	Ekonomika a management / Navazující
<b>Fakulta / katedra</b>	Ekonomická fakulta / KŘE
<b>Vedoucí práce</b>	Pech Martin, Ing. Ph.D.
<b>Oponent</b>	Ing. Jarmila Hrnčířová

## Posudek závěrečné práce

1. Význam a náročnost tématu 1.5
2. Logická struktura práce 2.0
3. Naplnění cíle práce 2.0
4. Metodický postup 1.5
5. Hodnocení teoretického zobecnění a přínosu 2.0
6. Práce s literaturou 1.5
7. Formální stránka 2.0

## 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 je po odborné stránce využitelná.

### Otázky nebo témata pro diskusi před komisí

Otázka 1: Jakým způsobem byste postupoval, aby byla eliminována nedůvěřivost zákazníka vůči společností nabízející mu dané zboží a služby.

Otázka 2: Jakým způsobem předpokládáte, že by měly být udržovány dlouhodobé vztahy se zákazníky po fúzi se společností PRO-DOMA, SE?

Otázka 3: Uveďte, v čem konkrétně je očekáváno zlepšení CRM systému v důsledku fúze společnosti TONSTAV-SERVICE s.r.o. se společností PRO-DOMA, SE?

Datum: 09.05.2021

Podpis oponenta