



Posudek oponenta diplomové práce

Katedra: Katedra obchodu

Student: Josef Salva

Studijní obor: Obchodně podnikatelský

Název diplomové práce: Perspektivy prodeje regionálních výrobků

Oponent diplomové práce: Ing. Ludmila Novotná

Povolání oponenta: ekonomická ředitelka

Hodnocení práce:

Volba tématu práce a její význam: (2) vhodné a významné téma

Formulace cílů práce: (1) cíle byly velmi vhodně formulovány

Metodika zpracování: (1) velmi vhodně zvolena a formulována

Práce s daty a informacemi: (1) použitá data aktuální, informace relevantní a správně zpracované

Celkový postup řešení: (1) postup řešení naprosto správný

Teoretické zázemí autora: (1) autor významné autory citoval a zná teorii dané problematiky

Práce s odbornou literaturou (citace, norma): (1) autor dodržel naprosto správně citační normu

Úroveň jazykového zpracování: (3) práce je jazykově zpracována na standardní úrovni, autor se dopustil několika gramatických chyb

Přesnost formulací a práce s odborným jazykem: (1) autor má široký pojmový aparát a umí ho používat

Formální zpracování - celkový dojem: (1) práce je formálně naprosto v pořádku, celkový dojem je výborný

Splnění cílů práce: (2) cíle práce včetně dílčích byly splněny

Formulace závěrů práce: (2) závěry jsou správně formulovány a jsou významné pro další využití

Odborný přínos práce a její praktické využití: (2) práce je po odborné a praktické stránce dobře využitelná

Celkové hodnocení práce:

Návrh hodnocení práce známkou: výborně

Doporučuji práci k obhajobě: ANO

Otázky k obhajobě:

Otázka 1: Myslíte si, že je pro podnik výhodné zabývat se komunikační strategií prodeje založené na

vytvoření nového, odlišného produktu?

Otázka 2: Vysvětle, v čem tkví omezená vypovídací schopnost zvoleného vzorku nositelů informací?

Datum: 12. 05. 2006

Podpis oponenta diplomové práce:

Necrothos!