

Posudek vedoucího bakalářské práce

Autor (jméno, příjmení): Luisa Smrtková

Název bakalářské práce: Osobní prodej a jeho role v marketingové komunikaci

Studijní obor: Účetnictví a finanční řízení podniku

Fakulta/katedra: Ekonomická fakulta, Katedra obchodu a cestovního ruchu

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Iveta Pavezová, Ph.D.

Hodnocení práce

1. **Význam a náročnost tématu:** 100 %
2. **Logická struktura práce:** 75 %
3. **Naplnění cíle práce:** 100 %
4. **Metodologický postup:** 75 %
5. **Hodnocení teoretického zobecnění a přínosu:** 50 %
6. **Praktický přínos práce:** 75 %
7. **Práce s literaturou:** 100 %
8. **Formální stránka:** 100 %
9. **Samostatnost studenta:** 100 %
10. **Kontrola plagiátorství (výsledek):** negativní

Závěr

Výsledek: 86.25 bodů

Návrh hodnocení práce známkou: výborně

Doporučuji práci k obhajobě: ANO

Otázky pro diskusi a poznámky

Kritické poznámky a celkový přínos, celková hodnota práce:

Studentka si vzhledem ke svému oboru vybrala firmu zaměřenou na finanční poradenství. I přes negativní pohled veřejnosti má osobní prodej nezastupitelnou roli v MK, zejména v oblasti samotného prodeje. Studentka pojala téma velmi zodpovědně a zkoumala problematiku z několika úhlů. Práce vykazuje několik drobných nedostatků v návaznosti a propojení dat. Konečné návrhy sledují nové trendy v oblasti MK, přičemž mohou být považovány za odvážné. Celkově hodnotím spolupráci kladně.

Otázky nebo témata pro diskusi před komisí:

1. Jak vnímáte Vy osobně finanční poradce? Jak jste si vybudovala tento názor? 2. Byly Vámi navrhované změny vybrané firmě představeny? Jaká byla jejich reakce?

Datum: 10. 05. 2015

Podpis vedoucího bakalářské práce: