



Posudek oponenta bakalářské práce

Katedra: Katedra řízení

Student: Šárka Petrovková

Studijní obor: Obchodně podnikatelský obor

Název bakalářské práce: Marketingová strategie konzultační společnosti

Oponent bakalářské práce: Ing., Mgr. Tomáš Chadim

Povolání oponenta: SEVEN, Středisko pro efektivní využívání energie o.p.s.

Hodnocení práce:

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

Formulace cílů práce: (2) cíle byly vhodně formulovány

Metodika zpracování: (2) vhodně zvolena a formulována

Práce s daty a informacemi: (2) použitá data aktuální, práce s informacemi dostatečná vzhledem k tématu

Celkový postup řešení: (2) postup řešení správný, některé kroky neadekvátní

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

Práce s odbornou literaturou (citace, norma): (2) autor dodržel citační normu - s výjimkami

Úroveň jazykového zpracování: (2) práce je jazykově zpracována na standardní úrovni

Přesnost formulací a práce s odborným jazykem: (2) autor má dostatečný pojmový aparát

Formální zpracování - celkový dojem: (2) práce je formálně v pořádku, celkový dojem je dobrý

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: velmi dobře

Doporučuji práci k obhajobě: ANO

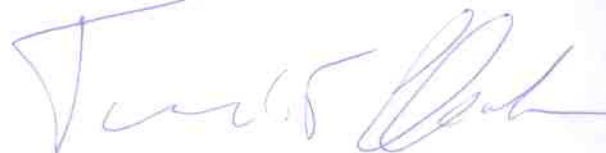
Otázky k obhajobě:

Otázka 1: Vysvětlíte proč je v marketingové strategii navrhováno zvýšení cen a jakým způsobem stanovuje společnost ceny za poskytované služby.

Otázka 2: Popište vhodné způsoby propagace konzultačních společností.

Datum: 17. 09. 2009

Podpis oponenta bakalářské práce:

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Tereza Bělá', written in a cursive style.