

POSUDEK VEDOUCÍHO DIPLOMOVÉ PRÁCE

Jméno diplomanta: Bc. Julie Holendová

Název diplomové práce: Klíčové aspekty mezinárodního obchodního jednání

Cíl práce: Identifikovat kompetence jednatelů společnosti pro mezinárodní obchodní jednání a sestavit doporučení ke zvýšení těchto kompetencí.

Jméno vedoucího diplomové práce: Ing. Jaroslav Demel, Ph.D.

	Výborně	Velmi dobře	Dobře	Neprospěl
I. Hodnocení zpracování tématu diplomantem:				
Splnění cíle práce	X			
Volba metod a jejich aplikace při zpracování tématu		X		
Hloubka provedené analýzy	X			
II. Hodnocení struktury a obsahu práce:				
Přehlednost a logická stavba (struktura) práce		X		
Aktuálnost a vhodnost použitých pramenů	X			
Schopnost diplomanta zpracovat získané podklady	X			
Přiměřenost a srozumitelnost závěrů práce		X		
Formulování vlastních názorů diplomantem	X			
III. Hodnocení formy a stylu práce:				
Formální úprava práce (text, tabulky, grafy)		X		
Stylistická úroveň práce		X		
Práce s českou literaturou včetně odkazů a citací	X			
Práce se zahraniční literaturou včetně odkazů a citací	X			
Posouzení výsledku kontroly plagiátorství v IS STAG	Posouzeno bez výhrad			X
	Posouzeno s výhradami			

Vyjádření minimálně v rozsahu 10 řádků k diplomové práci z hlediska splnění jejích cílů, využití metod řešení a návrhů opatření včetně formální úpravy, práce s literaturou a její citace (uveďte na druhou stranu posudku).

Otázky k obhajobě diplomové práce:

1. Jak byste zhodnotila kvalitu zaměstnanců vybraného podniku z hlediska jejich kompetencí pro obchodní jednání

2. V čem se mohou požadavky na tyto zaměstnance lišit od běžných malých a středních podniků v ČR zabývajících se mezinárodním obchodem

Práci doporučuji - nedoporučuji* k obhajobě. (*nehodící se škrtněte)

Diplomovou práci navrhuji klasifikovat stupněm: výborně minus

Datum: 22. 8. 2019

.....
Podpis vedoucího diplomové práce

Úvodní teoretická část se velmi detailně věnuje ve dvou kapitolách zejména čtyřem klíčovým aspektům, které vytvářejí poměrně kompletní rámec pro úspěšné obchodního jednání ve smyslu dosažení pozitivního výsledku, tedy uzavření dobrého obchodu a vytvoření pevného a dlouhodobého obchodního vztahu. Jedná se konkrétně o pojmy komunikace, asertivita, vyjednávání a kultura.

Lze zde připustit, že poměrně často tu text sklouzává do oblasti psychologie, která se však nedá od této problematiky oddělit.

Podnikový přínos práce se však jasně potvrzuje v analytické části, kde je formou hloubkových rozhovorů zjišťována u šesti zaměstnanců, vybraných speciálně pro účely této práce podle jejich spojení s obchodními aktivitami dané firmy, úroveň jejich vybavenosti kompetencemi pro mezinárodní obchodní jednání. Možnost získání výstupů z těchto rozhovorů je nejcennějším výsledkem této práce a je třeba v tomto smyslu ocenit vstřícnost respondentů i společnosti samotné.

Ač byla v rámci analytické části práce zjištěna dobrá úroveň kompetencí vybraného vzorku zaměstnanců podniku pro obchodní jednání ve sledovaných čtyřech oblastech, byly v závěru práce navrženy některé další kroky, které by mohly situaci ještě vylepšit. Cíl práce byl splněn.