

POSUDEK VEDOUcíHO BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Jméno studenta: Nikola Dubová

Název bakalářské práce:

Kritéria výběru obchodního zástupce ve vybrané společnosti

Cíl práce:

Cílem této práce je porovnat teoretické přístupy zabývající se stanovením kritérií při výběru zaměstnanců – obchodních zástupců - s reálně používanými kritérii ve vybrané společnosti.

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

	Výborně	Velmi dobře	Dobře	Neprospěl
I. Hodnocení zpracování tématu studentem:				
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 studenta zpracovat získané podklady		X		
Přiměřenost a srozumitelnost závěrů práce	X			
Formulování vlastních názorů studentem		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		

Vyjádření minimálně v rozsahu 10 řádků k bakalářské 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).

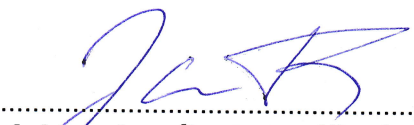
Otázky k obhajobě bakalářské práce:

1. Jaký je typický obchodní zástupce vybrané společnosti?
2. Daří se společnosti vybírat obchodní zástupce podle svých požadavků a kritérií?

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

Bakalářskou práci navrhuji klasifikovat stupněm: výborně minus

Datum: 20.5.2018


.....
Podpis vedoucího bakalářské práce





Práce je zaměřena na lidské zdroje a jejich výběr, nicméně v kontextu obchodu. Proto se nejprve věnuje pojmům jako obchodní zástupce a obchodní zastoupení, a to i v mezinárodním měřítku.

Výběru pracovníků je pak věnována další část teoretické rešerše, zejména pak specifikacím a požadavkům na různé pozice.

Vše je pak porovnáno s praxí vybrané společnosti, která se zabývá prodejem a poskytováním pojišťovacími služeb, konkrétně pak s okolnostmi přijímání pracovníků na pozice obchodních zástupců a požadavky na ně. Ty jsou zjištěny také od ředitele společnosti formou kvalifikovaného rozhovoru. Další informace jsou pak zajištěny prostřednictvím dotazníku, u kterého byly získány odpovědi od naprosté většiny respondentů, obchodních zástupců dané společnosti. Ti buď potvrzují či vyvracejí nastavené předpoklady práce ve smyslu nastavených kritérií pro výběr obchodního zástupce.

Cíl práce byl splněn.

