



POSUDEK OPONENTA DIPLOMOVÉ PRÁCE

Jméno diplomanta: Bc. Lucie Ježková

Název diplomové práce: Zhodnocení prodejního procesu klíčových výrobků do zahraničí u vybraného podniku

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

Jméno oponenta diplomové práce: Ing. Jiří Nerad

Oponent: - název firmy: GRUND a.s.

- pracovní zařazení: Finanční ředitel

kontakt: jiri.nerad@seznam.cz

	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			

Vyjádření minimálně v rozsahu 10 řádků k diplomové práci z hlediska splnění jejích cílů, využití metod řešení a návrhů opatření včetně formální úpravy (uved'te na druhou stranu posudku).

Otázky k obhajobě diplomové práce:

1. Používáte zkratku MNC (není uvedena v přehledu). Co znamená? Vysvětlíte její obsah.
2. Jak hodnotíte prodejní proces zkoumaného výrobku ve vybrané společnosti? Jaké jsou jeho slabé a silné stránky?
3. Jaká konkrétní doporučení by diplomantka poskytla managementu vybrané firmy?

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

Diplomovou práci navrhuji klasifikovat stupněm: **VÝBORNĚ**

Datum: 23/01/2017

.....
Podpis oponenta diplomové práce





SLOVNÍ HODNOCENÍ:

Předkládaná diplomová práce (DP) na téma „Zhodnocení prodejního procesu klíčových výrobků do zahraničí u vybraného podniku“ velmi vhodně provede jejího čtenáře od obecné teorie až po konkrétní výsledky provedeného průzkumu. Jelikož jsem ve výrobních podnicích, které jsou umístěny v ČR a které byly součástí nadnárodních korporací, ať již rodinných až po kotovaných na burzách, pracoval většinu své profesní kariéry, mohu poměrně dobře posoudit zejména praktickou část předkládané diplomové práce. V teoretické části mne diplomantka velmi dobře provedla současnými trendy a metodikami a vhodně „funnelovala“ k části praktické. Je potřeba zmínit, že k problematice B2B vztahů mezi společnostmi v rámci jedné nadnárodní korporace najdeme spíše praktické informační zdroje ohledně např. transfer pricing policy (otázky týkající se předávací cen mezi mezinárodními podniky ve skupině) než ucelenou literaturu zabývající se touto problematikou v detailu. Přesto jsem tuto část ocenil jako přínos pro můj praktický pracovní život a považuji za dostatečnou.

Praktickou část týkající se konkrétního prodejního procesu vybraného výrobku u zvolené firmy považuji za poměrně ambiciozní počin diplomantky, zejména z časového hlediska. Vypracování dotazníku, jeho rozeslání, získání zpět a vyhodnocení s konkrétními závěry osobně považuji za velký přínos této DP. Zejména pro vybraný podnik, který podle údajů zveřejňovaných ve Sbírce listin na portále or.justice.cz nepatří mezi velké organizace, by mohl mít velký přínos, pokud se jeho závěry bude management společnosti zabývat. Odhaduji, že by v této firmě, která v roce 2015 zaměstnávala 44 pracovníků (průměrný přepočtený počet) při obchodním obratu cca 290 mil Kč, při normálním provozu zpracování takového průzkumu nebylo úplně jednoduché a mohlo by být zatíženo subjektivnějšími názory. Chápu, že diplomantka se v mnoha ohledech nemohla konkrétněji vymezit a zdůraznit svá zjištění a doporučení pro zlepšení prodejního procesu ve vybraném podniku.

Předkládaná DP je dle mého názoru přehledná, srozumitelná a konkrétní (i po grafické stránce) a i přes poněkud obecný název přináší naprosto konkrétní závěry a doporučení konkrétnímu podniku a jeho managementu. Praktickou část – dotazníkové šetření a vyhodnocení vč. formulace závěrů a doporučení – považuji za nadstandardní a překračující rámec obvyklý pro DP.

Dle mého názoru tato DP odpovídá zadání i zásadám pro její vypracování a **DOPORUČUJI JI K OBHAJOBĚ.**

Datum: 23/01/2017

.....
Podpis oponenta diplomové práce

