

HODNOCENÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Akademický rok 2012/2013

Jméno studenta: Zuzana Žitná
Studijní obor/zaměření: Podniková ekonomika a management
Téma BP/DP: Efektivní prodej podniku

Hodnotitel – oponent: Ing. Petra Taušl Procházková, Ph.D.

Podnik – firma:

Kritéria hodnocení: (1 nejlepší, 4 nejhorší, N- nelze hodnotit)

	1	2	3	4	N
A) Definování cílů práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B) Metodický postup vypracování práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C) Teoretický základ práce (rešeršní část)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D) Členění práce (do kapitol, podkapitol, odstavců)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E) Jazykové zpracování práce (skladba vět, gramatika)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F) Formální zpracování práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G) Přesnost formulací a práce s odborným jazykem	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H) Práce s odbornou literaturou (normy, citace)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
I) Práce se zahraniční literaturou, úroveň souhrnu v cizím jazyce	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
J) Celkový postup řešení a práce s informacemi	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
K) Závěry práce a jejich formulace	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
L) Spínění cílů práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
M) Odborný přínos práce (pro teorii, pro praxi)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
N) Přístup autora k řešení problematiky práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
O) Celkový dojem z práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Navrhují klasifikovat BP/DP klasifikačním stupněm:¹

velmi dobře

Stručné zdůvodnění navrhovaného klasifikačního stupně:²

Práce se zabývá analýzou prodejní činnosti zvoleného podniku, zkoumáním efektivity prodeje a následným navržením opatření vedoucí ke zlepšení oblasti prodeje. V textu jsou uvedeny informace k vývoji hospodářství společnosti (kapitola 1.4) bohužel bez žádného dalšího komentáře. Bylo by vhodné tyto údaje okomentovat, když je autorka uvádí. Kapitola 3 se věnuje popisu obchodních činností podniku. Bohužel se tato kapitola věnuje pouze popisu výrobního podniku, bez žádného popisu prodejních aktivit, cest podniku. Kapitola č. 4 se týká přípravy plánu prodeje na příštější rok. Není mi jasné, o jaký rok se jedná. Autorka se v tomto případě opírá pouze o zápis z porady vedení obchodního úseku. Pravděpodobně se jedná pouze o 1 zápis, což považují za nedostatečné. Autorka uvádí, že se podnik snaží své cíle stanovit podle metody SMART. Následně tuto metodu popisuje teoreticky, ale neuvádí žádné praktické příklady konkrétních cílů podniku a jak se k nim dospělo. Doporučovala bych také větší pozornost věnovat SWOT analýze (str. 45), např. oblastí příležitostí s ohledem na správnost zařazení těchto položek do kategorie příležitosti. Stejně tak SWOT analýza obchodních partnerů by si zasloužila větší pozornost.

Věnovala bych větší pozornost formální úpravě práce od formulace obsahu, jednotné úpravy, úpravy obrázků až po citace zdrojů. V práci jsou drobné překlepy, pravopisné chyby, nebo drobné početní (např. str. 56 ABC analýza). Zdroje z Wikipedie nepovažují za věrohodné.

Otázky a připomínky k bližšímu vysvětlení při obhajobě:³

Na str. 56. uvádíte, že společnost provedla ABC analýzu zákazníků a rozdělila si je tak do skupin. Změnil se díky této analýze přístup podniku ke jednotlivým skupinám zákazníků? Pokud ano, vysvětlíte jak. Pokud ne, vysvětlíte, proč společnost ABC analýzu prováděla.

Na str. 48 uvádíte cíle obchodní politiky pro rok 2013. Jak k těmto cílům podnik dospěl? Uvádíte, že podnik stanovuje cíle dle pravidla SMART. Vysvětlíte tedy, jak podnik těmto cílům dle této metody dospěl.

V Plzni, dne 15.5.2013

Podpis hodnotitele

Západočeská univerzita
v Plzni

Fakulta ekonomická

Hradební 50, 301 00 Plzeň

Procházková
Podpis hodnotitele

Metodické poznámky:

¹Kliknutím na pole vyberte požadovaný kvalifikační stupeň.

²Stručné zdůvodnění navrhovaného klasifikačního stupně, odůvodnění zpracuje v rozsahu 5 - 10 vět.

³Otázky a připomínky k bližšímu vysvětlení při obhajobě – dvě až tři otázky.

Posudek na DP a BP nejpoději do 20. 5. 2013 spolu s prací na sekretariát KPM. Posudek musí být opatřen vlastnoručním podpisem modře (pro rozeznání originálu).

HODNOCENÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Akademický rok 2012/2013

Jméno studenta: Zuzana Žitná
Studijní obor/zaměření: Podniková ekonomika a management
Téma BP/DP: Efektivní prodej podniku

Hodnotitel – oponent: Ing. Petra Taušl Procházková, Ph.D.

Podnik – firma:

Kritéria hodnocení: (1 nejlepší, 4 nejhorší, N- nelze hodnotit)

	1	2	3	4	N
A) Definování cílů práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B) Metodický postup vypracování práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C) Teoretický základ práce (řešeršní část)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D) Členění práce (do kapitol, podkapitol, odstavců)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E) Jazykové zpracování práce (skladba vět, gramatika)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F) Formální zpracování práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G) Přesnost formulací a práce s odborným jazykem	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H) Práce s odbornou literaturou (normy, citace)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
I) Práce se zahraniční literaturou, úroveň souhrnu v cizím jazyce	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
J) Celkový postup řešení a práce s informacemi	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
K) Závěry práce a jejich formulace	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
L) Spínění cílů práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
M) Odborný přínos práce (pro teorii, pro praxi)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
N) Přístup autora k řešení problematiky práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
O) Celkový dojem z práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Navrhují klasifikovat BP/DP klasifikačním stupněm:¹

velmi dobře

Stručné zdůvodnění navrhovaného klasifikačního stupně:²

Práce se zabývá analýzou prodejní činnosti zvoleného podniku, zkoumáním efektivity prodeje a následným navržením opatření vedoucí ke zlepšení oblasti prodeje. V textu jsou uvedeny informace k vývoji hospodářství společnosti (kapitola 1.4) bohužel bez žádného dalšího komentáře. Bylo by vhodné tyto údaje okomentovat, když je autorka uvádí. Kapitola 3 se věnuje popisu obchodních činností podniku. Bohužel se tato kapitola věnuje pouze popisu výrobního podniku, bez žádného popisu prodejních aktivit, cest podniku. Kapitola č. 4 se týká přípravy plánu prodeje na příští rok. Není mi jasné, o jaký rok se jedná. Autorka se v tomto případě opírá pouze o zápis z porady vedení obchodního úseku. Pravděpodobně se jedná pouze o 1 zápis, což považuji za nedostatečné. Autorka uvádí, že se podnik snaží své cíle stanovit podle metody SMART. Následně tuto metodu popisuje teoreticky, ale neuvádí žádné praktické příklady konkrétních cílů podniku a jak se k nim dospělo. Doporučovala bych také větší pozornost věnovat SWOT analýze (str. 45), nepř. oblastí příležitosti s ohledem na správnost zařazení těchto položek do kategorie příležitosti. Stejně tak SWOT analýza obchodních partnerů by si zasloužila větší pozornost.

Věnovala bych větší pozornost formální úpravě práce od formulace obsahu, jednotné úpravy, úpravy obrázků až po citace zdrojů. V práci jsou drobné překlepy, pravopisné chyby, nebo drobné početní (např. str. 56 ABC analýza). Zdroje z Wikipedie nepovažuji za věrohodné.

Otázky a připomínky k bližšímu vysvětlení při obhajobě:³

Na str. 56. uvádíte, že společnost provedla ABC analýzu zákazníků a rozdělila si je tak do skupin. Změnil se díky této analýze přístup podniku ke jednotlivým skupinám zákazníků? Pokud ano, vysvětlíte jak. Pokud ne, vysvětlíte, proč společnost ABC analýzu prováděla.

Na str. 48 uvádíte cíle obchodní politiky pro rok 2013. Jak k těmto cílům podnik dospěl? Uvádíte, že podnik stanovuje cíle dle pravidla SMART. Vysvětlíte tedy, jak podnik těmto cílům dle této metody dospěl.

V Plzni, dne 15.5.2013

Podpis hodnotitele

Západočeská univerzita
v Plzni

Fakulta ekonomická

Hradební 10, 301 00 Plzeň

Štěpán Kopecký

Metodické poznámky:

¹Kliknutím na pole vyberte požadovaný kvalifikační stupeň.

²Stručně zdůvodněte navržený klasifikační stupeň, odůvodnění zpracováváte v rozsahu 5 - 10 vět.

³Otázky a připomínky k bližšímu vysvětlení při obhajobě – dvě až tři otázky.

Posudek na DP a BP nejpodějí do 20. 5. 2013 spolu s prací na sekretariát KPM. Posudek musí být opatřen vlastnoručním podpisem modře (pro rozeznání originálu).