

Posudek vedoucího bakalářské práce

Jméno studenta	František Srb
Téma práce	Vyjednávání jako dynamická součást manažerské profese
Cíl práce	Cílem práce je popis a analýza obchodního jednání a vyjednávání v podmínkách vybrané potravinářské firmy
Vedoucí bakalářské práce	PhDr. Josef Duplinský, CSc.

náročnost tématu na	úroveň		
	nadprůměrná	průměrná	podprůměrná
teoretické znalosti		x	
praktické zkušenosti		x	
podkladové materiály (vstupní data) a jejich zpracování		x	

kritéria hodnocení práce	úroveň			
	nadprůměrná	průměrná	podprůměrná	nelze hodnotit
stupeň splnění cíle práce		x		
samostatnost při zpracování tématu	x			
logická stavba práce		x		
práce s českou literaturou včetně citací		x		
práce se zahraniční literaturou včetně citací		x		
adekvátnost použitých metod		x		
hloubka provedené analýzy		x		
stupeň realizovatelnosti řešení		x		
formální úprava práce (text, grafy, tabulky)		x		
stylistická úroveň		x		
nároky BP na podkladové materiály, konzultace, průzkumy ...	vysoké	průměrné	nižší	nejsou
		x		
použití analýz, matem. statistických a jiných metod, komparací apod.	ve velké míře	přiměřené	částečné	absentuje
			x	
využitelnost námětů, návrhů a doporučení k řešení problému	ve větší míře	částečná	nižší	nevyužitelnost
		x		
obsah a relevantnost příloh v textu či příl. části BP (tabulky, grafy, propočty apod.)	vysoce funkční	funkční	méně funkční	neuspokojivé
		x		

Odpovídající hodnocení jednotlivých hledisek označte:

x

Připomínky a otázky k obhajobě:

Autor pracoval na své bakalářské práci velmi samostatně, konzultace s vedoucím bakalářské práce byly jenom dílčí a směřovaly k dílčím problémům. Práce je velmi užitelně zaměřená – někdy až příliš pragmaticky sleduje zadaný cíl práce, což neznamená, že by tento nebyl ve své podstatě splněn. Akcent je kladen především na psychologické aspekty manažerského jednání – z práce je patrná profesní zkušenost autora se snahou po začlenění této profesní praxe do jistého teoretičtějšího rámce. V případě úspěšné prezentace a obhajoby doporučuji klasifikaci velmi dobře.

Otázky:

- 1.) Etické konsekvence obchodního vyjednávání?
- 2.) Role názoru na kvalitu nabízeného produktu ze strany vyjednávajícího manažera?

Práce je doporučena k obhajobě

Navržený klasifikační stupeň:

velmi dobře

Do rámečku vypsát slovní hodnocení z této škály: výborně, velmi dobře, dobře, nevyhověl/a

Vedoucí bakalářské práce : PhDr.J.Duplinský,CSc. V Pardubicích, 19.května 2015

Podpis: