

Vzhledem k praktickým zkušenostem autorky diplomové práce na pozici sales consultant a sales manager a velmi dobré znalosti prostředí firmy Holmes Place, považuji práci za velmi přínosnou zejména pro společnost Holmes Place. Velmi kladně hodnotím možnost praktického využití práce pro klub Karlín, ale nyní zejména pro ostatní pobočky Smíchov a Černý most, ve kterých se na implementaci nových prodejních metod stále pracuje a prodejní oddělení se setkává stále s vysokou fluktuací zaměstnanců.

Autorka uvádí v teoretické části diplomové práce konkrétní poznatky a příklady z prostředí firmy Holmes Place, které do teoretické části práce nepatří. K ostatním kapitolám práce nemám větší výhrady.

Uvádím následující doplňující otázky:


- 1) Jaké byly v roce 2009 hlavní důvody stagnace výsledků společnosti?
- 2) Jak reagují na změnu prodejního procesu zaměstnanci prodejního oddělení?
- 3) Charakterizujte, jaké jsou reakce klientů na osobní prodejní proces v Holmes Place.
- 4) Co ze své zkušenosti pokládáte při procesu reorganizace prodejního systému a implementaci nových metod za nejvíce problematické?

Celkové doporučení:

Práce je doporučena k obhajobě.

Navržený klasifikační stupeň: **výborně - velmi dobře** (*dle obhajoby*)

V Praze dne: 26.dubna 2010


.....
podpis
Mgr. Eva Kovářová

