Vysoká škola ekonomická v Praze
Fakulta podnikohospodářská

Posudek vedoucího diplomové práce

Název diplomové práce:

Česko-německá interkulturní komunikace: obchodní vyjednávání

Autor diplomové práce:

Pavel Šíma

Cíl diplomové práce:

1.porovnání české a německé kultury a následná definice kulturních rozdílů, které mají zásadní vliv na česko-německé obchodní vyjednávání. 2. představení základní koncepce vyjednávání a vybranou metodu následně zasadit do česko-německého kontextu. 3.stručný manuál obsahující základní doporučení pro české podnikatele a manažery, které čeká obchodní vyjednávání s německými partnery.

HODNOCENÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE	
Kritéria hodnocení (každé max 10 bodů)	**Přidělené body**
1. Vymezení cíle a jeho naplnění	10
2. Adekvátnost použitých metod, způsob jejich použití	9
3. Náročnost tématu na získávání dalších znalostí či dovedností	8
4. Hloubka a správnost provedené analýzy (ve vztahu k cílům)	8
5. Práce s informačními zdroji a jejich citace	10
6. Logická stavba a členění práce	10
7. Jazyková a terminologická úroveň	10
8. Formální úprava a náležitosti práce, rozsah	10
9. Vlastní přínos k řešené problematice	8
10. Využitelnost výsledků práce v praxi/teorii	10
Celkové bodové hodnocení (max 100 bodů)	**93**
Výsledná známka	***výborně (1)***

Celkové zhodnocení práce a otázky k obhajobě:

Autor svou prací dokládá znalost interkulturní problematiky z teoretického, metodologického i praktického hlediska. Prokázal znalost klíčové odborné literatury i schopnost její aplikace do veskrze praktických manažerských/obchodních souvislostí. Metodologicky postupoval vhodným způsobem, který je reálně dosažitelný - interview. Samozřejmě vhodné doplnění metodického postupu by spočívalo v přímé účasti ve vyjednávacích kauzách - nicméně tento postup je pro dipolomanta prakticky nereálný. Práce má jasnou a logickou strukturu, pěknou terminologickou i jazykovou úrpveň a z celého textu je zřejmé, že autor se práci skutečně zodpovědně a pečlivě věnoval. Jeho pobyt na univerzitě v Regensburgu tuto skutečnost jen dokládá. Pro obhajobu doporučuji zamyslet se nad otázkou, zda navržený postup vyjednávání je stejně doporučitelný pro obchodní i manažerské (v manažerské hierarchii) vyjednávání.

Jméno vedoucího diplomové práce:

Pracoviště vedoucího diplomové práce: Prof. Ing. Ivan Nový,CSc

Pracoviště vedoucího diplomové práce:

KMPS

úterý 3. září 2019

podpis vedoucího diplomové práce