

## I. IDENTIFIKAČNÍ ÚDAJE

Název práce:	Role farmaceutických reprezentantů v podnikání farmaceutické společnosti
Jméno autora:	Ditrichová Lenka
Typ práce:	diplomová
Fakulta/ústav:	Masarykův ústav vyšších studií (MÚVS)
Katedra/ústav:	Oddělení manažerských studií
Oponent práce:	Dr. Lucia Frzonová, MBA
Pracoviště oponenta práce:	Woerwag Pharma Slovakia & Czech Rep.

## II. HODNOCENÍ JEDNOTLIVÝCH KRITÉRIÍ

<b>Zadání</b>	<b>náročnější</b>
<i>Hodnocení náročnosti zadání závěrečné práce.</i>	
<p><b>Autorka sa v práci venuje pomerne špecifickému trhovému segmentu – propagácii liečiv a liečivých prípravkov, ktorý je z hľadiska odbornosti, legislatívy i špecificity produktu odlišný od iných predajných segmentov. Rovnako pracovná pozícia farmaceutický reprezentant je na pracovnom trhu značne špecifická berúc do úvahy nároky na odbornosť a „soft skills“ zamestnanca. Zadanie považujem za náročnejšie aj z dôvodu, že samotný klient – lekár je len prijímateľom informácie či odporúčania a práca farmaceutického reprezentanta nie je v pravom slova zmysle predajom.</b></p>	

<b>Splnění zadání</b>	<b>splněno</b>
<i>Posuďte, zda předložená závěrečná práce splňuje zadání. V komentáři případně uveďte body zadání, které nebyly zcela splněny, nebo zda je práce oproti zadání rozšířena. Nebylo-li zadání zcela splněno, pokuste se posoudit závažnost, dopady a případně i příčiny jednotlivých nedostatků.</i>	
<p><b>Záver práce a odporúčania sú formulované zreteľne a priamo nadväzujú na výsledky dotazníkového zisťovania v praktickej časti práce. Niektoré výstupy z praktickej časti využijeme ako farmaceutická spoločnosť aj v praxi, v rámci HR manažmentu a kontinuálneho rozvoja zamestnancov. Pracovná pozícia farmaceutický reprezentant existuje na českom trhu pomerne krátko a za svojich 30 rokov existencie prešla mimoriadne dynamickým vývojom. Závery práce hodnotím ako veľmi relevantné pre prax, nakoľko sa v ostatnej dobe hodne diskutuje o význame samotnej pozície farmaceutický reprezentant a silnom vplyve digitalizácie na existenciu tejto pozície.</b></p>	

<b>Zvolený postup řešení</b>	<b>vynikající</b>
<i>Posuďte, zda student zvolil správný postup nebo metody řešení.</i>	
<p><b>Autorka veľmi dobrým spôsobom mapuje postoje oboch strán trhu – farmaceutického reprezentanta ako „predajcu“ i lekára ako „prijemcu“ odborných informácií. Otázky z dotazníkov v praktickej časti sú formulované veľmi jasne a ich výstupy dávajú dobrú bázu pre spracovanie záverečných odporúčaní. Veľmi hodnotnými dátami pre riadenie styku farmaceutickej spoločnosti s klientami je dotazník u odbornej verejnosti a jeho výstupy, najmä potreba lekárov sa neustále vzdelávať a ich vysoké hodnotenie kongresov a seminárov ako najúčinniejšieho nástroja na získavanie informácií.</b></p>	

<b>Odborná úroveň</b>	<b>A - výborně</b>
<i>Posuďte úroveň odbornosti závěrečné práce, využití znalostí získaných studiem a z odborné literatury, využití podkladů a dat získaných z praxe.</i>	
<p><b>Positívne hodnotím prehľadnú teoretickú časť práce, ktorá sa opiera o najaktuálnejšie dáta a dotýka sa skutočne dôležitých špecifik českého farmaceutického trhu ako sú reexport liečiv či aktuálna novela zákona o liekoch. Pri posudzovaní úlohy farmaceutického reprezentanta v predaji spoločnosti vnímam ako veľmi dôležitú časť o firemnej kultúre a vedení reprezentantov. Autorka proaktívne využila mnohé literárne zdroje priamo z oblasti farmaceutického priemyslu tak i nepriamo z iných oblastí predaja, čím docielila komplexný</b></p>	

pohľad na danú problematiku. Práca veľmi dobre transformuje výsledky dotazníkového prieskumu do hodnotných záverov a odporúčaní pre prax.

**Formální a jazyková úroveň, rozsah práce**

**A - výborně**

*Posuďte správnost používání formálních zápisů obsažených v práci. Posuďte typografickou a jazykovou stránku.*

**Členenie a štruktúra práce sú prehľadné, dobre čitateľné. Použitá nomenklatúra je v súlade s terminológiou používanou v praxi.**

**Výběr zdrojů, korektnost citací**

**A - výborně**

*Vyjádřete se k aktivitě studenta při získávání a využívání studijních materiálů k řešení závěrečné práce. Charakterizujte výběr pramenů. Posuďte, zda student využil všechny relevantní zdroje. Ověřte, zda jsou všechny převzaté prvky řádně odlišeny od vlastních výsledků a úvah, zda nedošlo k porušení citační etiky a zda jsou bibliografické citace úplné a v souladu s citačními zvyklostmi a normami.*

**Ako bolo spomenuté vyššie, autorka veľmi dobre využila dostupnú literatúru i elektronické zdroje. Oceňujem aktuálnosť použitých dát, rozsah citácií aj nad rámec českej odbornej literatúry a komplexnosť zdrojov z farmaceutického i mimo farmaceutického segmentu. Veľkým prínosom pre prácu boli aj zdroje venované personalistike.**

**Další komentáře a hodnocení**

*Vyjádřete se k úrovni dosažených hlavních výsledků závěrečné práce, např. k úrovni teoretických výsledků, nebo k úrovni a funkčnosti technického nebo programového vytvořeného řešení, publikačním výstupům, experimentální zručnosti apod.*

**Okrem iných považujem za veľmi cenný výstup z tejto práce aj hodnotiaci formulár práce farmaceutického reprezentanta, ktorý bude v našej farmaceutickej spoločnosti zavedený do praxe v rámci koncoročného hodnotenia zamestnancov.**

### III. CELKOVÉ HODNOCENÍ, OTÁZKY K OBHAJOBĚ, NÁVRH KLASIFIKACE

*Shrňte aspekty závěrečné práce, které nejvíce ovlivnily Vaše celkové hodnocení. Uveďte případné otázky, které by měl student zodpovědět při obhajobě závěrečné práce před komisí.*

Cieľom práce bolo analyzovať povahu, podmienky a požiadavky na prácu farmaceutického reprezentanta a formulovať odporúčania k zlepšeniu riadenia a výkonu reprezentantov v našej spoločnosti a tento cieľ sa podarilo úplne a komplexne naplniť. Závery z dotazníkového zisťovania boli autorkou interpretované správne a aj v našej spoločnosti poslúžia k ďalšiemu zlepšeniu vedenia a manažmentu pracovníkov v teréne. Za veľmi prínosné považujem aj novozískané poznatky o preferenciách klientov – lekárov ku spôsobu získavania informácií o liekoch, ktoré poslúžia na aktualizáciu momentálne používaných marketingových kanálov v našej firme.

V rámci obhajoby by sa autorka mohla ešte venovať úvahám k nasledujúcim témam:

1. Aký vplyv môže mať silnejúca digitalizácia, informatizácia na rolu farmaceutického reprezentanta v budúcnosti? Aké sú alebo by mohli byť nástroje e-marketingu v praxi farmaceutickej firmy?
2. Jedným z navrhovaných opatrení je i zvýšenie pokrytia navštevovaných lekárov a zmenšenie regiónov, čo však v praxi jednoznačne predpokladá navýšenie počtu reprezentantov. Aké môžu byť limitujúce faktory či aspekty rozhodovania pri navýšení počtu reprezentantov?

Předloženou závěrečnou práci hodnotím klasifikačním stupněm **A - výborně**.

Datum: 2.6.2020

Podpis:

