

В Диссертационный совет
по защите диссертаций на соискание
ученой степени кандидата наук, на соискание
ученой степени доктора наук 75.2.003.01,
созданный на базе АНО «Университет мировых
цивилизаций имени В.В. Жириновского»

ОТЗЫВ

доктора психологических наук, профессора
Абдалиной Ларисы Васильевны
на автореферат диссертации Суренской Наталии Сергеевны на тему
«Профессионально важные качества менеджеров по продажам,
необходимые для решения задач стратегического характера»,
представленной на соискание ученой степени
кандидата психологических наук
по специальности 5.3.3. Психология труда, инженерная психология,
когнитивная эргономика (психологические науки)

Диссертационное исследование Суренской Наталии Сергеевны на тему «Профессионально важные качества менеджеров по продажам, необходимые для решения задач стратегического характера» обусловлено необходимостью поиска ключевых противоречий в психологии профессиональной деятельности: 1) трансформацией разноплановых трудовых задач менеджеров по продажам в условиях нестабильного рынка и необходимостью восполнения научного пробела по исследованиям, связанных с выявлением профессионально важных качеств, обеспечивающих решение задач стратегического характера в сфере продаж; 2) запросом практики и современного бизнеса в наличии менеджеров по продажам, обладающих необходимой квалификацией для решения задач стратегического характера и недостаточной разработанностью технологий профессиональной подготовки менеджеров-исполнителей в целях развития у них актуальных профессионально важных качеств. Научного внимания заслуживает исследование проблемы профессионально важных качеств менеджеров по продажам, необходимых для решения задач стратегического характера – к настоящему времени подобных научных исследований в психологии труда недостаточно. Вклад автора настоящего исследования заключается в выявлении особенностей компонентного состава и структурной организации профессионально важных качеств менеджеров по продажам, необходимых для решения задач стратегического характера, и разработке психологического тренинга, направленного на их формирование.

Настоящую работу характеризует теоретическая и эмпирическая глубина, позволившая автору диссертации выявить компонентный состав и структурную организацию профессионально важных качеств линейных менеджеров по продажам и менеджеров по продажам руководителей.

Отдельно стоит отметить разработанную автором технологию экспертного оценивания профессионально важных качеств менеджеров по продажам и степени их значимости посредством привлечения руководителей с опытом управленческой деятельности в сфере продаж с использованием дополнительного метода расчет доверительного интервала и привлечением фокус-группы для оценки итогового перечня профессионально важных качеств. Это позволило, в итоге, грамотно осуществить подбор психодиагностического инструментария, необходимого для выявления профессионально важных качеств менеджеров по продажам, обеспечивающих решение задач стратегического характера в профессиональной деятельности.

Анализ текста автореферата диссертации позволяет судить о том, что Суренская Наталия Сергеевна достаточно подробно обосновывает актуальность темы, определяет методологический аппарат исследования, выделяет цель и задачи, которые поэтапно достигаются в работе. В автореферате четко сформулированы цель, объект, предмет, гипотеза, научные задачи исследования, его методологические и теоретические основы, обоснованы научная новизна, теоретическая и практическая значимость, положения, выносимые на защиту.

В диссертационной работе логически представлены замысел и стратегия исследования, раскрыты его методологические аспекты, обоснован исследовательский инструментарий, представлены и проинтерпретированы результаты эмпирического исследования компонентного состава и структурной организации профессионально важных качеств менеджеров по продажам, необходимых для решения задач стратегического характера. Также подробно описаны результаты реализации психологического тренинга с линейными менеджерами по продажам.

Достоверность полученных в исследовании результатов не вызывает сомнений. Она определяется репрезентативной выборкой испытуемых (линейных менеджеров по продажам и менеджеров по продажам руководителей), использованием валидного и надежного психодиагностического инструментария, выбором адекватных методов математико-статической обработки полученных данных.

По содержанию автореферата Н.С. Суренской можно сделать заключение, что цель исследования достигнута, задачи решены, выдвинутая

гипотеза подтверждена. Работа характеризуется логичностью построения, аргументированностью основных научных положений и выводов, а также четкостью изложения.

Таким образом, диссертационное исследование Суренской Наталии Сергеевны «Профессионально важные качества менеджеров по продажам, необходимые для решения задач стратегического характера», соответствует критериям, изложенным в Положении о присуждении ученых степеней, утвержденным Постановлением Правительства Российской Федерации от 24.09.2013 года № 842, а ее автор – Суренская Наталия Сергеевна – заслуживает присуждения искомой степени кандидата психологических наук по специальности 5.3.3. Психология труда, инженерная психология, когнитивная эргономика (психологические науки).

Доктор психологических наук, профессор,
профессор кафедры педагогики
и педагогической психологии
факультета философии и психологии
Воронежского государственного университета

Л.В. Абдалина

Сведения о составителе отзыва:

ФИО: Абдалина Лариса Васильевна

Ученая степень: доктор психологических наук

Ученое звание: профессор

Должность и место работы: профессор кафедры педагогики и педагогической психологии факультета философии и психологии федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Воронежский государственный университет»

Адрес: 394018, Россия, г. Воронеж, Университетская площадь, 1

Телефон: +7 (473) 220-75-21, +7 (473) 220-87-55 (факс)

Электронная почта: office@main.vsu.ru

Сайт организации: www.vsu.ru



Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Воронежский государственный университет»
(ФГБОУ ВО «ВГУ»)

Л.В. Абдалиной

начальник отдела кадров

должность

Т.В. Зарудная

подпись, расшифровка подписи

20 26