

ОТЗЫВ

на автореферат диссертации Суренской Наталии Сергеевны
«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)

Актуальность темы, выбранной для диссертационного исследования Суренской Наталией Сергеевной, обусловлена, с одной стороны, социальным заказом на эффективного и успешного менеджера по продажам, обладающего профессионально важными качествами, обеспечивающими решение задач стратегического характера в профессиональной деятельности, а, с другой стороны, – важностью и практической необходимостью изучения компонентного состава и структурной организации профессионально важных качеств менеджеров по продажам.

На сегодняшний день структура профессионально важных качеств менеджеров по продажам изучена недостаточно, что и подтверждает автор проведенным теоретико-методологическим обзором по проблеме исследования. Знание компонентного состава и структурной организации профессионально важных качеств менеджеров по продажам, необходимых для решения задач стратегического характера, необходимы для разработки программ психологического сопровождения профессиональной деятельности данных субъектов труда. В данном ключе целью диссертационного исследования Н.С. Суренская поставила не только выявление особенностей компонентного состава и структурной организации профессионально важных качеств менеджеров по продажам, необходимых для решения задач стратегического характера, но и разработку и апробацию психологического тренинга, направленного на их формирование.

В автореферате диссертации автором четко сформулированы цель, объект, предмет, гипотеза, научные задачи исследования, методологические и теоретические основы, научная новизна, отражена теоретическая и практическая значимость работы, сформулированы положения, выносимые на защиту.

Н.С. Суренской проведен глубокий теоретико-методологический анализ по проблеме исследования, подробно изучены научные труды, посвященные концепту профессиональной деятельности, профессионально важным качествам, психологическим особенностям профессиональной

деятельности менеджеров по продажам, стратегическим задачам менеджеров как субъектов труда.

В эмпирической части диссертационной работы логически выстроена стратегия исследования, раскрыты его методологические аспекты, обоснован исследовательский инструментарий, представлены результаты исследования особенностей компонентного состава и структурной организации профессионально важных качеств менеджеров по продажам, необходимых для решения задач стратегического характера. Эмпирическое исследование выраженности профессионально важных качеств выявило значимые различия: для менеджеров-руководителей характерны такие профессионально важные качества, как общительность, логическое мышление, эмоциональная устойчивость, склонность к риску, креативность, коммуникабельность, организаторские склонности, авторитарность, а для линейных менеджеров – лидерство и хозяйственная самостоятельность. У менеджеров-руководителей профессионально важные качества, необходимые для решения задач стратегического характера, представляют собой целостную и относительно устойчивую систему, соответственно, такая система профессионально важных качеств обладает необходимым функциональным потенциалом относительно обеспечения успешности и качества профессиональной деятельности в сфере продаж.

Безусловным достоинством диссертационной работы Н.С. Суренской является внедрение результатов исследования в практическую деятельность кадровой службы ООО «РИФ-Микрорамор» в рамках психологического сопровождения профессиональной деятельности персонала – менеджеров по продажам. Автором была разработана и апробирована программа психологического тренинга по формированию у линейных менеджеров по продажам профессионально важных качеств, необходимых для решения задач стратегического характера.

Достоверность результатов научного исследования определяется репрезентативной выборкой испытуемых, использованием валидного и надежного инструментария, выбором адекватных методов статической обработки данных.

Цель диссертации исследования достигнута, задачи решены, выдвинутая гипотеза подтверждена. Работа характеризуется логической последовательностью, аргументированностью научных положений и выводов.

Анализ автореферата диссертации Суренской Наталии Сергеевны «Профессионально важные качества менеджеров по продажам, необходимые для решения задач стратегического характера» позволяет сделать вывод о

том, что данная работа соответствует требованиям пп. 9-14 «Положения о порядке присуждения ученых степеней», утвержденного постановлением Правительства РФ от 24 сентября 2013 г. № 842, а ее автор заслуживает присуждения ученой степени кандидата психологических наук по специальности 5.3.3 Психология труда, инженерная психология, когнитивная эргономика (психологические науки).

Доктор психологических наук, доцент, профессор
кафедры общей психологии ФГАОУ ВО
«Российский государственный гуманитарный
университет»



Л.Ж. Караванова

Сведения о составителе отзыва:

Караванова Людмила Жалаловна, доктор психологических наук, профессор
кафедры общей психологии ФГАОУ ВО «Российский государственный
гуманитарный университет».

Адрес организации: 125047, г. Москва, Миусская площадь, 6, стр. 6;

Телефон организации: +7 (499) 250-71-71; e-mail организации: rsuh@rsuh.ru;

Сайт организации: www.rsuh.ru

Подпись  Караванова Л. Ж. заверяю
Заместитель директора Департамента
кадров

