

ОТЗЫВ ОФИЦИАЛЬНОГО ОППОНЕНТА

кандидата психологических наук, доцента, президента Ассоциации сертифицированных консультантов по управлению «Национальный Институт сертифицированных консультантов по управлению» Лобановой Татьяны Николаевны о 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).

Актуальность темы исследования. Диссертация Н.С. Суренской посвящена значимой проблеме психологии труда – проблеме исследования особенностей профессиональной деятельности менеджеров по продажам и специфики структурной организации их профессионально важных качеств, обуславливающих решение задач стратегического характера. В теоретико-методологическом и практическом плане актуальность темы диссертации связана с рядом ключевых аспектов. Во-первых, с трансформацией трудовых задач менеджеров по продажам в условиях нестабильного рынка и, соответственно, дефицитом теоретических и эмпирических исследований, раскрывающих особенности компонентного состава и структурной организации профессионально важных качеств менеджеров по продажам, необходимых для решения задач стратегического характера. Во-вторых, с необходимостью разработки технологий психологического обеспечения формирования профессионально важных качеств менеджеров по продажам в ходе реализации тренинговой и консультативной работы в бизнес-организациях. В-третьих, с имеющимся пока дефицитом научных представлений о профессионально важных качествах менеджеров по продажам как находящихся на разных должностях, так и на различных этапах профессионального становления.

Данное научное исследование, раскрывающее особенности профессионально важных качеств менеджеров (далее ПВК) по продажам, позволяет восполнить пробел о тех ПВК, которые необходимы для решения

задач стратегического характера, определяющих основные приоритетные направления деятельности компаний, обеспечивающих выполнение ее миссии на рынке и перспективную стратегию развития в целом. Тема диссертации Н.С. Суренской представляет значимый интерес для психологии профессиональной деятельности. Автор проводит исследование не только компонентного состава ПВК современных менеджеров по продажам, разделяя их на руководителей и линейных менеджеров, но и анализ структурной организации ПВК данных субъектов труда, что позволяет рассматривать и анализировать ПВК менеджеров по продажам как систему с определенным уровнем организованности, когерентности и дивергентности, что, в свою очередь, обуславливает функциональные возможности систем ПВК, в том числе подходы к решению задач стратегического характера в профессиональной деятельности.

Актуальность и перспективность данной проблематики, а также запросы практической направленности психологии труда обусловили цель данного диссертационного исследования, заключающуюся в выявлении особенностей компонентного состава и структурной организации ПВК менеджеров по продажам, необходимых для решения задач перспективного характера и разработке на данной основе психологического тренинга, направленного на их формирование.

Научная новизна результатов исследования заключается в полученных данных на основе проведенного теоретического и экспериментального исследований. Рассматриваются ПВК руководителей и линейных менеджеров, которые занимаются продажами в узкоспециализированной сфере, проведен анализ их компонентного состава и выявлена структурная организация ПВК. Обоснованно предложена психодиагностическая батарея методик, позволяющая комплексно подходить к вопросам психодиагностической и консультативной работы в бизнес-организациях для выявления компонентного состава и структурной организации ПВК, необходимых для решения задач стратегического характера у менеджеров по продажам. В результате эмпирического

исследования выявлены особенности ПВК и структурная организация профессионально важных качеств, необходимых для решения задач стратегического характера, у линейных менеджеров по продажам и у менеджеров-руководителей, а также представлена подробная интерпретация полученных научных данных с учетом специфики профессиональной деятельности. Автором исследования предложен и прошел апробацию психологический тренинг, цель которого заключается в возможности трансформации структуры ПВК линейных менеджеров по продажам в структуру ПВК менеджеров-руководителей, что обеспечивает целевую и стратегическую направленность выполнения профессиональных задач.

Теоретическая значимость исследования заключается в уточнении научных представлений о специфике современной профессиональной деятельности и профессионально важных качествах менеджеров по продажам и дополнении психологических аспектов системно-структурной организации психической деятельности субъектов труда (менеджеров по продажам руководителей и линейных менеджеров). Анализ системы профессиональных задач, прежде всего задач стратегического характера, менеджеров-руководителей по продажам, вносит вклад в теорию профессионального развития субъектов труда и формирования профессиональной карьеры специалистов. Раскрытие внутренних взаимосвязей ПВК, закономерностей их функционирования в структуре ПВК у менеджеров по продажам руководителей и линейных менеджеров вносит вклад в понимание динамики профессионализации личности.

Практическая значимость исследования состоит в разработке практических рекомендаций, направленных на повышение профессиональной компетентности, полноценное карьерное и профессиональное становление менеджеров по продажам в профессиональной деятельности. Разработан психодиагностический инструментарий, позволяющий проводить оценку ПВК менеджеров по продажам, необходимых для решения задач стратегического характера. Предложен и апробирован специальный психологический тренинг для

линейных менеджеров, обеспечивающий формирование ПВК, необходимых для выполнения трудовых задач стратегической направленности, который может использоваться кадровыми и психологическими службами в контексте профессиональной подготовки и профессионального развития сотрудников.

Достоверность и обоснованность результатов исследования обеспечивается внутренней непротиворечивостью логики исследования; применением комплекса надежных и широко апробированных научных методов, адекватных природе изучаемого явления, а также поставленной цели и задачам исследования; применением надежных и валидных психодиагностических методик; качественной интерпретацией и количественным анализом данных с использованием проверенных статистических методов анализа данных; апробацией полученных результатов исследования.

Общая характеристика работы и публикаций по теме исследования

Диссертация Суренской Наталии Сергеевны на тему «Профессионально важные качества менеджеров по продажам, необходимые для решения задач стратегического характера» представляет собой самостоятельный труд, выполненный на высоком научном уровне, который имеет достаточно стройную композицию, четкую структуру, отличается обоснованностью и логичностью изложенных выводов. Диссертационная работа включает в себя введение, три главы, заключение, список литературы и 6 приложений. Список литературы включает 269 наименований, из них 25 – на иностранном (английском) языке. Общий объем диссертации – 217 страниц. Содержание текста диссертации проиллюстрировано 11 таблицами и 3 рисунками. Структура диссертации отражает поставленные цели и задачи.

Во **введении** автор обосновывает актуальность исследования, обозначает объект, предмет, цель и задачи, выдвигает общую и частные эмпирические гипотезы, определяет методологическую и методическую базу исследования,

раскрывает научную новизну проведенной работы, теоретическое и практическое значение, формулирует положения, выносимые на защиту.

В первой главе **«Теоретико-методологические основы исследования профессионально важных качеств менеджеров по продажам в психологии труда»** автор рассматривает теоретические основы исследования профессиональной деятельности и профессионально важных качеств, психологические особенности профессиональной деятельности менеджеров по продажам как субъектов труда. Подробно проведен анализ категории «деятельность» в отечественной психологии труда. Подчеркнута роль деятельностного подхода, явившегося теоретико-методологическим основанием для анализа психической деятельности субъектов трудовой деятельности. Обозначена роль метасистемного подхода в современной психологии труда, согласно которому деятельность рассматривается как сложноорганизованный комплекс систем, компонентами которого выступают профессионально важные качества, различные в качественном отношении, но структурно взаимосвязанные между собой, что обуславливает функциональные возможности системы. Подробно описана профессиональная деятельность и профессионально важные качества менеджеров по продажам, учитывающие современные рыночные условия ведения бизнеса. Охарактеризованы задачи стратегического характера менеджеров по продажам, направленные на достижение значимых целей организации.

Во второй главе **«Эмпирическое исследование профессионально важных качеств у менеджеров по продажам, необходимых для решения задач стратегического характера»** представлено методическое обеспечение проведенного эмпирического исследования, описаны результаты экспертного оценивания профессионально важных качеств менеджеров по продажам, приведены результаты сравнительного анализа ПВК и психологических особенностей структурной организации ПВК у менеджеров-руководителей и линейных менеджеров по продажам. Автором подробно описаны результаты реализации экспертного опроса ПВК менеджеров по продажам руководителей,

на основании которого был сформирован перечень исследуемых ПВК. Были использованы дополнительные методы – метод расчета доверительного интервала и учет мнений оценки участников специально организованной дополнительной фокус-группы экспертов, что явилось обоснованием для подбора психодиагностических методик исследования. На эмпирическом уровне с помощью параметрического t-критерия Стьюдента выявлены значимые различия ПВК у менеджеров по продажам руководителей и у линейных менеджеров. Дана подробная интерпретация выявленным ПВК: 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. Автором грамотно проведено исследование психологических особенностей структурной организации профессионально важных качеств менеджеров по продажам посредством структурно-психологического анализа по А.В. Карпову. Предварительно рассчитаны индексы структурной организации систем ПВК, посчитаны структурные веса и ранги ПВК менеджеров по продажам руководителей и линейных менеджеров, наглядно представлена детализация структуры ПВК в каждой группе менеджеров по продажам. На эмпирическом уровне доказывается, что у менеджеров-руководителей профессионально важные качества, необходимые для решения задач стратегического характера, представляют собой целостную и относительно устойчивую систему, которая обладает необходимым функционалом в рамках обеспечения качества профессиональной деятельности в сфере продаж: ПВК в системе обеспечивают решение задач стратегического характера.

В третьей главе **«Психологическое обеспечение формирования профессионально важных качеств менеджеров в ходе реализации тренинговой работы»** представлены результаты проведения психологического тренинга с линейными менеджерами, целью которого являлось формирование ПВК, обеспечивающих решение задач

стратегического характера при выполнении трудовых функций. Автором выделены мишени работы, описано содержание психологического тренинга. В ходе реализации психологического тренинга по результатам итоговой диагностики получены значимые отличия ПВК менеджеров по продажам в экспериментальной и контрольной группах. Дополнительно анализируются не только абсолютные значения выраженности ПВК менеджеров, но и по их структурная организация. Статистически доказано, что структура ПВК линейных менеджеров после участия в тренинге претерпела качественные структурные трансформации и по своим характеристикам приблизилась к системе ПВК менеджеров-руководителей. В диссертации Н.С. Суренской предложены обоснованные рекомендации руководству организаций в сфере продаж, отделам по работе с персоналом и отделам сбыта по психологическому сопровождению профессиональной деятельности менеджеров по продажам, находящихся на различных этапах профессионального становления, в целях формирования и актуализации ПВК, необходимых для решения задач стратегического характера.

В заключении излагаются основные результаты исследования, формулируются основные выводы и обозначаются перспективы дальнейших исследований.

Можно с уверенностью утверждать, что цель диссертационного исследования Н.С. Суренской – выявление особенностей компонентного состава и структурной организации профессионально важных качеств менеджеров по продажам, необходимых для решения задач стратегического характера, и разработка психологического тренинга, направленного на их формирование – достигнута. Структура диссертации четкая и логически выверенная, использованы релевантные методы исследования, в полном объеме выполнены поставленные задачи.

В динамике выполнения диссертации автор регулярно публиковал полученные теоретические и эмпирические результаты в научных изданиях. Основные результаты и выводы исследования представлены в 19 печатных работах, из них 9 – в изданиях, рекомендованных Высшей аттестационной

комиссией при Министерстве науки и высшего образования Российской Федерации. Автором представлены справки о внедрении результатов диссертационного исследования: в учебный процесс кафедры возрастной и педагогической психологии ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина» в рамках изучения дисциплин «Психология труда», «Методы диагностики профессиональной направленности личности», «Психологические техники принятия управленческого решения»; в практическую деятельность кадровой службы ООО «РИФ-Микромрамор» (г. Магнитогорск) в рамках психологического сопровождения профессиональной деятельности менеджеров по продажам.

Содержание представленного автореферата соответствует структуре и содержанию диссертации.

Подытоживая положительное отношение к диссертации Суренской Наталии Сергеевны, целесообразно отметить следующие вопросы и замечания.

1. Каким образом в рамках своего исследования диссертант разводит понятия «профессионально важные качества» и «компетенции», встречающиеся по тексту параграфа 1.2. «Профессионально важные качества субъектов профессиональной деятельности»? В чем специфика подхода исследований ПВК и компетентностного подхода в современных условиях образовательной и профессиональной деятельности?

2. В чем специфика строительной отрасли как контекстной организационной среды субъектов труда – менеджеров по продажам, ПВК которых исследуется?

3. Возможно ли, на взгляд автора, экстраполировать полученные результаты профессионально важных качеств менеджеров по продажам строительной отрасли на менеджеров других сфер профессиональной деятельности? Что при этом необходимо учитывать?

4. В работе исследуется структура профессионально важных качеств менеджеров по продажам, необходимых им для решения задач стратегического характера. Каков именно стратегический характер решаемых этими менеджерами задач? Как это связано со стратегией компаний?

5. В диссертационной работе не представлены должностные инструкции менеджеров по продажам руководителей и линейных менеджеров. Прописываются ли в каких-либо нормативных документах для менеджеров по продажам как сотрудников организаций задачи стратегического характера и каким образом они регулируются и контролируются руководством компаний?

Вышеотмеченные замечания не снижают общей положительной оценки проведенного диссертационного исследования.

Диссертация Суренской Наталии Сергеевны на тему «Профессионально важные качества менеджеров по продажам, необходимые для решения задач стратегического характера» соответствует паспорту научной специальности 5.3.3. – Психология труда, инженерная психология, когнитивная эргономика (психологические науки) по следующим пунктам:

- п. 2.2. в части: разработка технологий диагностики и развития профессионально важных качеств работника в разных видах труда;
- п. 4.1. Диагностика и оптимизация профессионально важных качеств и стиля взаимодействия руководителя;
- п. 4.2. Диагностика и формирование команд, подготовка отдельных работников и групп к участию в принятии управленческих решений, к самоуправлению;
- п. 7.3. Методы анализа и проектирования психологических особенностей управленческой деятельности и управления.

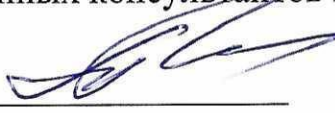
Заключение: Диссертация Суренской Наталии Сергеевны на тему «Профессионально важные качества менеджеров по продажам, необходимые для решения задач стратегического характера» представляет собой самостоятельное, завершённое и оригинальное научное исследование, посвящённое решению актуальной научной задачи, имеющей существенное значение для психологии труда. Диссертация содержит несомненную научную новизну, теоретическую и практическую значимость.

Диссертация соответствует паспорту научной специальности 5.3.3. Психология труда, инженерная психология, когнитивная эргономика

(психологические науки), соответствует требованиям пунктов 9–11, 13, 14 Положения о порядке присуждения учёных степеней, утверждённого Постановлением Правительства Российской Федерации № 842 от 24 сентября 2013 года (в действующей редакции), предъявляемым к диссертациям на соискание ученой степени кандидата наук, а её автор Суренская Наталия Сергеевна заслуживает присуждения учёной степени кандидата психологических наук по специальности 5.3.3. Психология труда, инженерная психология, когнитивная эргономика (психологические науки).

Официальный оппонент:

кандидат психологических наук, доцент, президент Ассоциации сертифицированных консультантов по управлению «Национальный Институт сертифицированных консультантов по управлению»

«1» сентября 2026 г.  Лобанова Татьяна Николаевна

Подпись кандидата психологических наук, доцента, президента Ассоциации сертифицированных консультантов по управлению «Национальный Институт сертифицированных консультантов по управлению» Т.Н. Лобановой заверяю:

Председатель Комитета НИСКУ по работе с
госорганами и партнерами, к.т.н., доцент академии
РАЕН



 В.И. Солнцев

Сведения об официальном оппоненте:

Лобанова Татьяна Николаевна – кандидат психологических наук (19.00.13 – Психология развития, акмеология), доцент, президент Ассоциации сертифицированных консультантов по управлению «Национальный Институт сертифицированных консультантов по управлению»

Полное наименование организации: Ассоциация сертифицированных консультантов по управлению «Национальный Институт сертифицированных консультантов по управлению»

Адрес: 119607, г. Москва, ул. Удальцова, д. 46

Телефон: +7-903-728-96-17

Электронный адрес: info@cmcrussia.ru

Сайт организации: <https://cmcrussia.ru/>