

*В 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  
Мальцевой Татьяны Вячеславны  
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)

Актуальность диссертационного исследования Н.С. Суренской обусловлена недостаточной изученностью компонентного состава и структурной организации профессионально важных качеств менеджеров по продажам, необходимых для решения задач стратегического характера при выполнении профессиональной деятельности. В решении обозначенной проблемы диссертационное исследование Н.С. Суренской вносит определенный вклад и может являться базисом для последующих исследований по психологии труда в целях разработки и внедрения практических рекомендаций руководству организаций в сфере продаж, отделам персонала, отделам по работе с клиентами.

Автореферат Н.С. Суренской позволяет сделать вывод о том, что подготовленная диссертация представляет собой профессионально выполненное комплексное исследование, имеющее теоретическую и практическую значимость для психологии профессиональной деятельности. Материалы диссертационного исследования могут быть использованы для профессиональной психологической подготовки как менеджеров по продажам, так и студентов, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент», а также использоваться при создании

учебных материалов, раскрывающих основные задачи и функции профессиональной деятельности менеджеров по продажам.

Новизна данного исследования определяется, в первую очередь, тем, что исследование профессионально важных качеств, необходимых для решения задач стратегического характера, впервые стало предметом анализа у профессиональной группы «менеджер по продажам».

В диссертационной работе эмпирически выявлены компонентный состав и структурная организация профессионально важных качеств, необходимых для решения задач стратегического характера, у линейных менеджеров по продажам и у менеджеров-руководителей, а также разработан и апробирован психологический тренинг, обеспечивающий возможность трансформации структурной организации профессионально важных качеств, необходимых для решения задач стратегического характера у линейных менеджеров.

Достоверность и обоснованность результатов исследования обеспечена обоснованностью методологии исследования, применением комплекса методов, адекватных предмету, а также поставленной цели и задачам исследования; качественной интерпретацией и количественным анализом данных с использованием проверенных статистических методов анализа данных; возможностью повторения экспериментального исследования.

Сформулированные выносимые на защиту научные положения и выводы диссертационного исследования изложены в логической последовательности, взаимосвязаны друг с другом и соотносятся с целью и задачами исследования.

При общей положительной оценке содержания автореферата хотелось бы более подробно уточнить, какие же задачи в профессиональной деятельности менеджеров по продажам относятся к стратегическим и каково значение данных задач для организации в современных рыночных условиях ведения бизнеса?

Данное замечание носит уточняющий характер и не снижает общего высокого уровня исследования автора.

Диссертационное исследование выполнено автором самостоятельно, обладает внутренней логикой и научной новизной, что свидетельствует о личном вкладе

автора в психологию профессиональной деятельности. Основные результаты исследования опубликованы в 18 научных работах, из них 8 – в изданиях, рекомендованных Высшей аттестационной комиссией при Министерстве науки и высшего образования Российской Федерации.

Представленный автореферат на тему «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, когнитивнаяэргономика (психологические науки)

Доктор психологических наук, профессор,  
заместитель начальника кафедры психологии,  
педагогике и организации работы с кадрами  
Академии управления МВД России

Т.В. Мальцева

**Сведения о составителе отзыва:**

Мальцева Татьяна Вячеславна

Доктор психологических наук

Профессор

Заместитель начальника кафедры психологии, педагогики

и организации работы с кадрами Ордена Трудового Красного Знамени Академия  
управления Министерства внутренних дел Российской Федерации

Адрес: 125993, г. Москва, ул. Зои и Александры Космодемьянских, д. 8

Телефон: +7-(499)-150-10-34

Электронная почта: [mtv-psy@mail.ru](mailto:mtv-psy@mail.ru)

Сайт организации: <http://a.mvd.pf>

