

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 ВО «Университет мировых
цивилизаций имени В.В. Жириновского»

ОТЗЫВ

доктора психологических наук, профессора
Рыльской Елены Александровны
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)

Диссертация Суренской Наталии Сергеевны на тему «Профессионально важные качества менеджеров по продажам, необходимые для решения задач стратегического характера», представляет собой значимое и актуальное исследование в области психологии труда, инженерной психологии и когнитивной эргономики. В современных условиях ведения бизнеса и нестабильного рынка в сфере продаж растет потребность работодателей в квалифицированных менеджерах-руководителях, которые готовы оперативно и ответственно решать трудовые задачи, сохраняя не только личную психоэмоциональную устойчивость, но и определяя краткосрочные и долгосрочные перспективы развития управленческих решений. Соответственно, речь идет о профессионально важных качествах менеджеров по продажам руководителей, которые могут обеспечить успешное воплощение в жизнь решение стратегических задач организации. Для решения обозначенной проблемы диссертационное исследование Н.С. Суренской вносит особо значимый вклад, являясь основой для последующих исследований в данной области.

Целью диссертации является 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.

Содержание представленного автореферата диссертации говорит о том, что автор комплексно подошел к заявленной проблеме исследования и провел тщательный анализ подходов к исследованию профессионально важных качеств как одной из основных проблем психологии труда – проблемы изучения закономерностей профессиональной деятельности, а

также технологий диагностики и развития профессионально важных качеств специалистов. Это позволило ему заложить фундамент для разработки и реализации эмпирического исследования профессионально важных качеств менеджеров по продажам, необходимых для решения задач стратегического характера.

Диссертационное исследование отличается научной новизной: исследование профессионально важных качеств, необходимых для решения задач стратегического характера, впервые анализируется соискателем на примере менеджеров по продажам. Детально представлены результаты проведения экспертной оценки, что позволило четко определить перечень профессионально важных качеств менеджеров по продажам, необходимых для решения задач стратегического характера, что, в свою очередь, позволило обосновать и предложить комплекс психодиагностических методик. В дальнейшем, в ходе эмпирического исследования, были выявлены: компонентный состав и структурная организация профессионально важных качеств, необходимых для решения задач стратегического характера у линейных менеджеров по продажам и у менеджеров-руководителей. Формирующий эксперимент показал значимость разработанного психологического тренинга, который был направлен на трансформацию структурной организации профессионально важных качеств, необходимых для решения задач стратегического характера у линейных менеджеров.

Стоит подчеркнуть теоретическую и практическую направленность проведенного исследования. Полученные результаты дополняют и уточняют аспекты системно-структурной организации психической деятельности менеджеров по продажам, вносят вклад в психологию профессионального развития субъекта труда, психологию профессиональной карьеры специалистов. Результаты эмпирического исследования могут быть использованы в рамках профессиональной подготовки обучающихся в сфере психологии труда и менеджмента. Разработанный тренинг представляет собой готовый инструмент для использования на практике кадровыми и психологическими службами организаций для психологического сопровождения профессиональной деятельности менеджеров по продажам.

Достоверность результатов исследования обеспечена обоснованностью выбранной методологии исследования, применением комплекса научных методов, глубоким анализом и значимостью полученных эмпирических данных.

Таким образом, можно сделать вывод, что Суренская Наталия Сергеевна выполнила значительный объем эмпирической и теоретической работы по изучению компонентного состава и структурной организации профессионально важных качеств менеджеров по продажам, необходимых для решения задач стратегического характера. Работа выполнена автором самостоятельно, обладает внутренней логикой и научной новизной, что свидетельствует о личном вкладе автора.

Результаты исследования отражены в 19 печатных работах, из них 9 в изданиях, рекомендованных Высшей аттестационной комиссией при

