

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

кандидата психологических наук Савинкова Станислава Николаевича
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)

Значимость и актуальность диссертационного исследования Суренской Наталии Сергеевны обусловлена стремительными социально-экономическими процессами, происходящими в современном обществе: изменением содержания рынка труда, динамикой появления новых профессий и должностей, дополнением существующих профессиональных стандартов, внедрением цифровых технологий в различные сферы профессиональной деятельности. Это, в свою очередь, обуславливает поиск новых содержательных подходов к решению вопросов формирования профессионально важных качеств у работников. Особого внимания заслуживает профессия менеджера по продажам, профессиональная деятельность которого зачастую связана не столько с выполнением планов продаж, сколько носит более полиформатный характер и направлена, как отмечает исследователь, на решение задач стратегического характера, определяющих развитие глобальной стратегии организации, технологии распоряжения внутриорганизационными и внешними ресурсами, анализ перспектив местных рынков сбыта товаров или услуг, оценки рисков организации в целом на краткосрочную и долгосрочную перспективу.

Диссертация Н.С. Суренской характеризуется комплексным теоретическим и эмпирическим охватом рассматриваемой проблемы, заключающейся в необходимости уточнения научных представлений о компонентном составе и структурной организации профессионально важных качеств менеджеров по продажам, которые обеспечивают решение задач стратегического характера. Глубина охвата заключается не только в теоретико-методологическом анализе проблематики профессионально важных качеств менеджеров по продажам как одной из ключевых проблем

психологии труда – исследования особенностей профессиональной деятельности, – но и применением системного подхода для диагностики и развития профессионально важных качеств у менеджеров по продажам.

Использованы разноплановые эмпирические методы исследования: опрос, наблюдение, беседа, метод экспертных оценок, метод фокус-групп, психодиагностические методики, а также комплекс математико-статистических методов: процедуры описательной статистики, расчет доверительного интервала, анализ соответствия эмпирического распределения данных нормальному распределению (критерии Шапиро-Уилка и Колмогорова-Смирнова), анализ достоверности различий по t-критерию Стьюдента; анализ достоверности изменений (Т-критерий Вилкоксона); корреляционный анализ с использованием рангового коэффициента корреляции Спирмена; методы структурно-психологического анализа по А.В. Карпову: расчет индексов структурной организации системы, метод экспресс- χ^2 .

Анализ текста автореферата позволяет заключить, что Суренская Наталия Сергеевна обоснованно подходит к обозначению научной проблемы исследования, формулировке актуальности работы, определению теоретико-методологического аппарата исследования, выделению цели и задач исследования. Четко обозначены научная логика, стратегия и результаты диссертационного исследования: впервые профессионально важные качества, необходимые для решения задач стратегического характера, рассматриваются на примере профессиональной группы «менеджер по продажам»; обоснован и предложен психодиагностический инструментарий, позволяющий проводить психодиагностическое исследование компонентного состава и структурной организации профессионально важных качеств, необходимых для решения задач стратегического характера у менеджеров по продажам; в ходе эмпирического исследования выявлены компонентный состав и структурная организация профессионально важных качеств, необходимых для решения задач стратегического характера, у линейных менеджеров по продажам и у менеджеров-руководителей; разработан и апробирован специальный психологический тренинг по формированию профессионально важных качеств у линейных менеджеров, необходимых для решения задач стратегического характера.

Из содержания представленного автореферата можно заключить, что цель диссертационного исследования достигнута, поставленные задачи решены, выдвинутые гипотезы нашли свое подтверждение. Настоящее исследование характеризуется логичностью построения,

аргументированностью основных научных положений и выводов, а также четкостью изложения.

Диссертационное исследование на тему «Профессионально важные качества менеджеров по продажам, необходимые для решения задач стратегического характера», представленное в автореферате, 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).

Доцент кафедры педагогики и психологии
факультета (гуманитарного)
Федерального государственного бюджетного
военного образовательного учреждения
высшего образования «Академия
гражданской защиты МЧС России»,
кандидат психологических наук



С.Н. Савинков

Сведения о составителе отзыва:

ФИО: Савинков Станислав Николаевич

Ученая степень: кандидат психологических наук

Должность и место работы: доцент кафедры педагогики и психологии Федерального государственного бюджетного военного образовательного учреждения высшего образования «Академия гражданской защиты МЧС России»

Полное наименование организации: Федеральное государственное бюджетное военное учреждение «Академия гражданской защиты Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий имени генерал-лейтенанта Д.И. Михайлика»

Адрес: 141435 г. Химки, мкр. Новогорск, ул. Соколовская, стр. 1А

Телефон: +7 (498) 699-05-59

Электронная почта: agz@agz.50.mchs.gov.ru

Сайт организации: <https://amchs.ru/>

Подпись доцента кафедры педагогики и психологии факультета (гуманитарного) кандидата психологических наук Савинкова С.Н. заверяю.

Начальник отдела службы войск (и безопасности)
полковник

«16»  2026 г.

Д. В. Маркушин

