

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 Яценко Елены Фёдоровны 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» посвящена уточнению научных представлений о компонентном составе и структурной организации профессионально важных качеств менеджеров по продажам, которые обеспечивают решение задач стратегического характера. Актуальность данной проблематики обусловлена недостаточным уровнем научной разработанности профессионально важных качеств работников организаций, обеспечивающих решение задач стратегического характера. Следует подчеркнуть, что в рамках современных направлений психологии труда исследование профессионально важных качеств, необходимых для решения задач стратегического характера, впервые стало предметом анализа у профессиональной группы «менеджер по продажам».

Представленное диссертационное исследование позволяет расширить научное понимание в контексте выявления возможностей формирования профессионально важных качеств специалистов как субъектов труда, а также расширяет некоторые аспекты психической деятельности менеджеров по продажам в динамике профессионального развития. Автором на основании использования метода экспертной оценки были выделены и обоснованы профессионально важные качества, необходимые для решения задач стратегического характера. Новизной исследования стало определение у менеджеров-руководителей и линейных менеджеров по продажам индексов

когерентности, дивергентности и организованности структур личностных качеств, что позволило обосновать особенности и уровень сформированности профессионально важных качеств менеджеров по продажам.

Полученные в ходе исследования эмпирические данные компонентного состава и структурной организации профессионально важных качеств менеджеров по продажам позволили автору обосновать, разработать и апробировать психологический тренинг, который, как показало исследование, представляет собой эффективный инструмент формирования профессионально важных качеств у линейных менеджеров по продажам, обеспечивающих решение ими задач стратегического характера.

Из текста автореферата следует, что результаты диссертационного исследования были представлены и обсуждены на заседаниях профильных кафедр образовательных организаций высшего образования; выводы и результаты исследования подтверждаются справками о внедрении как в образовательный процесс, так и практическую деятельность кадровых служб; результаты исследования с 2019 года нашли отражение в 19 печатных работах, из них 9 – в рецензируемых научных изданиях, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук.

Представленный автореферат Н.С. Суренской достаточно полно отражает основную структуру диссертации как завершенного квалификационного исследования. На его основе можно сделать вывод о том, что диссертация представляет собой самостоятельное, законченное и оригинальное научное исследование, направленное на решение научной проблемы, имеющей важное значение для психологии труда.

Вместе с тем, на основании материалов, изложенных в автореферате, возможно сформулировать следующий вопрос.

В автореферате диссертации показано, что в третьей главе «Психологическое обеспечение формирования профессионально важных качеств у менеджеров по продажам в ходе реализации тренинговой работы» представлен созданный автором психологический тренинг, способствующий формированию профессионально важных качеств у линейных менеджеров по продажам.

Каким образом осуществлялся подбор упражнений в рамках занятий по формированию профессионально важных качеств у линейных менеджеров по продажам, обеспечивающих решение ими (в будущей управленческой деятельности) задач стратегического характера? И достаточна ли по времени подготовка кадров за 36 часов?

Данное замечание не снижает общего положительного впечатления от

содержания автореферата диссертационной работы Н.С. Суренской.

Диссертационное исследование Суренской Наталии Сергеевны на тему «Профессионально важные качества менеджеров по продажам, необходимые для решения задач стратегического характера», соответствует критериям, изложенным в Положении о присуждении ученых степеней, утвержденном 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).

Доктор психологических наук, профессор,  
заведующий кафедрой «Прикладная психология»  
ФГБОУ ВО «Петербургский государственный  
университет путей сообщения  
Императора Александра I»

 Е.Ф. Яценко

**Сведения о составителе отзыва:**

ФИО: Яценко Елена Федоровна

Ученая степень: доктор психологических наук

Ученое звание: профессор

Должность и место работы: заведующий кафедрой «Прикладная психология» федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I»

Адрес: 190031, Россия, г. Санкт-Петербург, Московский пр-кт, д. 9

Телефон: +7 (812)-457-89-70

Электронная почта: [dou@pgups.ru](mailto:dou@pgups.ru), [yaschenko@pgups.ru](mailto:yaschenko@pgups.ru)

Сайт организации: [www.pgups.ru](http://www.pgups.ru)

