

В диссертационный совет 24.2.411.01.
созданный на базе Федерального
государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего
образования «Тверской государственной
университет»

170100. г. Тверь, ул. Желябова. 33

ОТЗЫВ ОФИЦИАЛЬНОГО ОППОНЕНТА

Водопьяновой Наталии Евгеньевны, д. психол. наук, профессора кафедры психологического обеспечения профессиональной деятельности ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет» на диссертацию Селезневой Ксении Александровны «Психологические особенности адаптации менеджера по продажам как субъекта труда в новых социальных условиях», представленную на соискание ученой степени кандидата психологических наук по специальности 5.3.3. Психология труда, инженерная психология, когнитивная эргономика (психологические науки)

Актуальность темы. Актуальность темы диссертационного исследования Селезневой Ксении Александровны определяется важностью проблемы адаптации субъектов труда к быстро меняющимся социальным, экономическим, технологическим, геополитическим и другим трансформациям социальной и трудовой жизни. Кардинальные изменения порождают новые требования к профессиональной деятельности и активности субъекта труда. В рассматриваемой диссертации рассматриваются психологические особенности менеджеров по продажам, как условия их эффективной деятельности. Современная геополитическая и социально-экономическая ситуация в РФ требует совершенствования научно обоснованных методов и практик адаптации менеджеров по продажам с целью формирования профессионально важных качеств и компетенций, способствующих росту их эффективности.

Теоретическая значимость диссертации состоит в представлении научных сведений и данных, имеющих методологическую ценность для психологической науки. В данном случае это определение особенностей адаптации менеджера по продажам; выявление особенностей профессиональной деятельности менеджера по продажам в новых социальных условиях, а также влияние современных тенденций на профессионально важные качества; уточнение взаимосвязи между адаптацией, формированием профессионально важных качеств и эффективностью трудовой деятельности, а также в научном обосновании авторской программы адаптации менеджера по продажам, с учетом влияния новых социальных условия на их профессиональную деятельность.

Практическая значимость диссертационного исследования заключается в разработке и апробации авторской программы адаптации менеджера по продажам, которая обеспечивает благоприятные психологические условия в первые недели работы в новой организации, способствует планомерному вхождению в профессию при поддержке руководителя и коллег, а также быстрому приобретению профессиональных знаний и навыков, соответствующих тенденция настоящего времени.

Научная задача исследования обусловлена необходимостью создания комплексной программы адаптации менеджера по продажам, которая учитывает влияние новых социальных условий на трудовую деятельность, а также на формирование новых профессионально важных качеств. Разработанная в ходе исследования программа, безусловно, имеет важное научно-прикладное значение. Программа создает «условие реализации» процесса адаптации, что обеспечивает достижение целей

каждого из двенадцати выделенных автором элементов адаптации, что соотносится с выделенными ПВК менеджера по продажам.

Степень достоверности результатов проведенных исследований обеспечена адекватной теоретико-методологической проработкой проблемы: использованием современных достижений психологической науки, использованием апробированных и надежных методов психологического исследования, соответствующих поставленной цели и задачам; достаточностью объема эмпирической выборки: использованием апробированных информативных и надежных методов обработки, анализа и обобщения результатов эмпирического исследования: апробацией полученных результатов.

В первой главе «Теоретико-методологические основания исследования феномена адаптации в отечественной и зарубежной литературе» автором представлен фундаментальный теоретический анализ феноменологии адаптации субъекта труда, в котором рассмотрены виды и этапы адаптации.

В первой главе выделены основные изменения современности, касающиеся профессиональной деятельности менеджера по продажам, которые необходимо учитывать в процессе адаптации. Автор отмечает, что цифровые технологии занимают лидирующее место в профессиональной деятельности менеджера по продажам. Рассмотрены методы адаптации менеджера по продажам в новых социальных условиях такие как «слежка», «приятель», «прикомандование», а также их преимущества и недостатки. Существенно отметить, что за основу программы адаптации менеджеров продажи Селезневой К. А. был взят методологический подход к выделению этапов адаптации, предложенный Т. Ю. Базаровым и Б. Л. Ереминым.

Автором сделаны выводы, что вышеперечисленные методы в тандеме с цифровыми технологиями позволяют не только быстро и эффективно адаптировать к профессиональной деятельности современных менеджеров по продажам, но и в реальном времени отслеживать успехи их процесса адаптации.

Во второй главе «Профессиографическое исследование адаптационных процессов менеджеров по продажам с учетом социальных изменений» представлены психологические особенности профессиональной деятельности менеджеров по продажам, определена понятие «наставничество» в процессе адаптации, а также взаимосвязь между сформированностью профессионально важных качеств менеджера по продажам со степенью эффективности адаптации, а также рассмотрены инструменты оценки и диагностики профессионально важных качеств менеджеров по продажам. Автором были проанализированы существующие профессиограммы менеджеров по продажам трех уровней, выявлены основные сходства и различия в их профессионально важных качествах. По итогу анализа была разработана обобщенная профессиограмма менеджера по продажам, которая позволила упростить восприятие данной профессии и свести к единому пониманию функциональных особенностей субъекта труда, места и роли в организации. Селезневой К.А. отмечено, что разработанная обобщенная профессиограмма менеджера по продажам является ключевым инструментом в процессе реализации программы адаптации, поскольку учитывает все аспекты деятельности менеджера по продажам.

В третьей главе «Разработка и анализ программы адаптации менеджера по продажам по развитию новых профессионально важных качеств, обусловленных социально - экономическими условиями современности» представлены цели, задачи, структура, содержание и результаты апробации авторской программы адаптации менеджера по

продажам. Программа адаптации, разработана К.А. Селезневой рассчитана на три месяца, состоит из шести этапов и нацелена на первичную адаптацию менеджера по продажам. Программа включает в себя тренинг «Перезагрузка продаж», направленный на формирование ПВК менеджеров по продажам и психологические тренинги, ориентированные на развитие личностных качеств, способствующих их быстрой адаптации к профессиональной деятельности. Автором отмечается, что данная программа позволяет подойти к процессу адаптации менеджера по продажам комплексно, поскольку реализует цели каждого из двенадцати элементов адаптации. Наряду с предложенной программой адаптации, к достоинствам диссертационного исследования относится также авторский тест «Техника продаж и работа в системах электронной коммерции». Основной целью теста является оценка уровня знаний техники продаж, а также умения работать в системах по учету и реализации продаж, что является важным аспектом научного исследования К.А. Селезневой.

Полученные результаты апробации программы адаптации позволяют сделать вывод об ее эффективности. Результаты тестирования экспериментальной группы улучшились в среднем в 1,5 раза по сравнению с результатами до тренинга. Проведенная оценка уровня адаптации по М.А. Дмитриевой показала, что у респондентов экспериментальной группы повысился уровень адаптированности в 2 раза, а именно с 41% «до тренинга» и до 86% «после тренинга», в то время как в контрольной группе уровень адаптированности остался на прежнем уровне, составляя 39%.

Отмечая несомненные достоинства диссертационного исследования Ксении Александровны Селезневой, следует отметить ряд замечаний:

1. Необходимо уточнить условия проведения тестирования (авторский тест «Техника продаж и работа в системах электронной

коммерции» и тест «Цифровая грамотность»), результаты которых представлены в пункте 3.3. В рамках какого времени проводится тестирование?

2. В третьей главе представлена программа адаптации и тренинг развития ПВК менеджера по продажам. Возможно ли данную программу применить в процессе адаптации по отношению к менеджеру склада или руководителю отдела продаж?

3. В список литературы желательно включить больше современных зарубежных источников по тематике «новые социальные условия» и «адаптация субъекта труда».

Данные замечания не влияют на главные теоретические и практические результаты диссертации и не имеют принципиального характера, снижающего ценность проведенного исследования.

Основным достоинством данной работы является использование собственного инструментария - авторский тест «Техника продаж и работа в системах электронной коммерции» и тест «Цифровая грамотность» (авторская модификация), что имеет большое значение для развития психологи труда в направлении адаптации менеджера по продажам в новых социальных условиях. Помимо этого, важное значение имеет проведенный Ксенией Александровной сравнительный анализ профиограмм менеджеров трех уровней, по итогу которого была разработана обобщенная профиограмма менеджера по продажам, включающая в себя два новых профессионально важных качества – «Способность работать в системе онлайн-продаж» и «Знание компьютерных программ по реализации деятельности продаж», обусловленные новыми социальными условиями. Также автором вводится обобщенное понятие «менеджер по продажам», которое сочетает в себе основные направления деятельности менеджеров трех уровней, что позволяет свести к единому пониманию профессиональной деятельности

менеджера в сфере продаж и, как следствие, - разработать программу адаптации, способствующую более комплексному подходу к данному процессу.

Основное содержание диссертационного исследования К.А. Селезневой отражено в 11 публикациях. Кандидатская диссертация Селезневой Ксении Александровны на тему «Психологические особенности адаптации менеджера по продажам как субъекта труда в новых социальных условиях» является научно-квалификационной работой, в которой содержится решение важной задачи, имеющей достаточно серьезное значение для психологии труда в рассматриваемой проблематике. Цель исследования автором достигнута, выдвинутые гипотезы проверены и подтверждены. Вывод и результаты, полученные автором, обоснованы и достоверны.

Работа имеет выраженную теоретическую и практическую значимость. Диссертация соответствует заявленной специальности. Итоговые научные положения работы и научно-практические рекомендации характеризуются научной новизной. Автореферат соответствует основному содержанию, структуре и результатам диссертационного исследования.

По актуальности проблемы, новизне, объему проведенных теоретических и эмпирических исследований, глубине анализа и обобщения материала диссертационная работа К.А. Селезневой «Психологические особенности адаптации менеджера по продажам как субъекта труда в новых социальных условиях» соответствует требованиям, п. 10. п. 11. п. 12. п. 14 «Положения о присуждении ученых степеней», утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 24 сентября 2013 г. №842. и специальности в соответствии с Номенклатурой специальностей научных работников.

Ксения Александровна Селезнева заслуживает присуждения ученой степени кандидата психологических наук по специальности 5.3.3. Психология труда. инженерная психология. когнитивная эргономика (психологические науки).

Официальный оппонент:

Ученая степень: доктор психологических наук (специальность 19.00.03 - Психология труда, инженерная психология, эргономика), профессор кафедры психологического обеспечения профессиональной деятельности Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Санкт-Петербургский государственный университет»

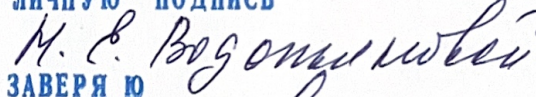
Россия, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., д. 7-9;
<https://spbu.ru/>; spbu@spbu.ru; (812) 328-20-00

Водопьянова Наталия Евгеньевна

 подпись

«11» ноября 2024 г.

ЛИЧНУЮ ПОДПИСЬ


ЗАВЕРЯЮ



ЗАМЕСТИТЕЛЬ НАЧАЛЬНИКА
УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВ СПБГУ
Н. К. КОРЕЛЬСКАЯ

