

ОТЗЫВ

На автореферат диссертации Селезневой Ксении Александровны на тему «Психологические особенности адаптации менеджера по продажам как субъекта труда в новых социальных условиях», представленное на соискание ученой степени кандидата психологических наук по специальности 5.3.3. Психология труда, инженерная психология, когнитивная эргономика (психологические науки)

Диссертационное исследование Селезневой Ксении Александровны на тему «Психологические особенности адаптации менеджера по продажам как субъекта труда в новых социальных условиях» посвящено изучению проблем адаптации менеджера по продажам в новых социальных условиях и формированию профессиональных качеств, отвечающих современным вызовам. Автор отмечает, что недостаточно развитые профессиональные навыки и компетенции мешают достичь желаемой цели - адаптации.

В первой главе автор рассматривает результаты теоретического исследования отечественных и зарубежных научных трудов, посвященных адаптации, влиянию новых социальных условий на профессиональную деятельность менеджера по продажам. Рассмотренные автором проблемы относятся к предмету психологии труда и в современных условиях мирового экономического кризиса являются актуальными для научного исследования.

Во второй главе автор проводит исследование профессиональной деятельности менеджера по продажам с точки зрения психологических аспектов, раскрывает влияние новых социальных условий на формирование профессионально важных качеств и появление дополнительных качеств. Помимо этого, автором проведен сравнительный анализ профессиограмм менеджеров трех уровней, по итогу которого представлена обобщенная профессиограмма 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.

В третьей главе автором представлены и описаны цели, задачи, структура, принципы и содержание программы адаптации менеджера по продажам, включающей в себя тренинг «Перезагрузка продаж» и психологические тренинги. Представленная программа адаптации менеджера по продажам имеет авторские характеристики, в частности программа тренинга «Перезагрузка продаж» и авторский тест «Техника продаж и работа в системах электронной коммерции».

Практический вклад соискателя научной степени кандидата психологических наук заключается в создании программы адаптации менеджера по продажам, имеет авторские характеристики, отличающие ее от других программ. Программа позволяет подойти к процессу адаптации менеджера по продажам комплексно, поскольку включает в себя диагностику уровня подготовленности менеджера, что способствует на ранней стадии выявлению несоответствия субъекта труда данной профессиональной деятельности, и дает возможность скорректировать незначительные отклонения. Тренинг «Перезагрузка продаж» нацелен не только на обучение продажам, но и на развитие умений работать в специальных программах по реализации деятельности продаж и системах онлайн-продаж, что обеспечивает овладение современными ПК. Программа психологического тренинга, состоящая из пяти занятий, обеспечивает развитие тех качеств менеджера по продажам, которые будут способствовать его более быстрой адаптации к профессиональной деятельности. Помимо этого программа позволяет учитывать уровень подготовки субъекта труда и может быть использована не только как программа адаптации новичков, но и как отдельный тренинг, направленный на обучение действующих менеджеров по продажам.

Проведенный К.А. Селезневой формирующий эксперимент доказал эффективность авторской программы адаптации менеджера по продажам с учетом влияния новых социальных условий, что подтверждено фактами роста эффективности адаптации менеджеров и в последующей успешности их профессиональной деятельности, мнением экспертов и участников данной программы адаптации.

По результатам теоретического и экспериментального исследований в контексте психологической адаптации менеджера по продажам в новых социальных условиях, можно сделать вывод о том, что гипотезы подтвердились, цель исследования достигнута и задачи решены. Основные положения, выносимые на защиту, отражают логику проведенного исследования.

В качестве замечаний можно указать следующее: в тексте автореферата можно было бы более подробно отразить процесс тестирования респондентов по авторскому тесту «Техника продаж и работа в системах электронной коммерции» и тесту «Цифровая грамотность» в авторской модификации, который основан на пятифакторной методике оценки уровня цифровой грамотности.

Указанные замечания носят рекомендательный характер и не снижают общее положительное впечатление об исследовании, научную, теоретическую и практическую значимость работы.

Представленное диссертационное исследование Селезневой Ксении Александровны «Психологические особенности адаптации менеджера по продажам как субъекта труда в новых социальных условиях» является целостным, завершенным и актуальным научным трудом, обладающим теоретической и практической научной значимостью и соответствует всем требованиям п.п. 9-14 «Положения о присуждении ученых степеней», утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации №842 от 24 сентября 2013 г., предъявляемым к диссертациям на соискание

