

ОТЗЫВ

на автореферат диссертации **Селезневой Ксении Александровны** на тему **«Психологические особенности адаптации менеджера по продажам как субъекта труда в новых социальных условиях»**, представленной 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» затрагивает важнейшую проблему адаптации менеджеров по продажам. Последние события в стране и мире не оставляют никаких сомнений в актуальности данного исследования. Практическая польза исследования заключается в создании комплексной программы адаптации менеджера по продажам, которая направлена на обучение и развитие профессионально важных качеств, включая дополнительные качества, обусловленные новыми социальными условиями. Теоретический аспект работы является обоснованным и весьма важным для понимания и эффективного выстраивания процессов адаптации менеджера по продажам, осуществляющего свою профессиональную деятельность в современных условиях, которые характеризуются повсеместной цифровизацией, качественными изменениями в трудовой деятельности, в частности, переходом на дистанционный формат, полифункциональными задачами и повышением профессиональной ответственности.

Теоретическая часть проведенного Селезневой К.А. исследования подробно изложена в первой главе диссертационной работы и включает в себя детальный анализ большого количества научных трудов отечественных и зарубежных авторов, посвященных психологии труда, адаптации субъектов труда, изучению новых социальных условий, влияющих как на процесс адаптации, так и на профессиональную деятельность. Автором были уточнено понятие адаптации, ее виды и

основные этапы, выделены современные тенденции, влияние которых оказывается на процесс адаптации, а также формирование профессионально важных качеств менеджера по продажам.

Вторая глава является теоретико-практической и посвящена анализу профессиональной деятельности менеджера по продажам, а также сравнительному анализу профиограмм менеджеров трех уровней. Автором была представлена обобщенная профиограмма менеджера по продажам, включающая в себя основные аспекты трудовой деятельности, а также два новых ПВК – «Способность работать в системе онлайн-продаж» и «Знание компьютерных программ по реализации деятельности продаж», обусловленные новыми социальными условиями (табл. 1). Также представлена взаимосвязь эффективности адаптации с формированием профессионально важных качеств, которую можно проследить в таблице «Соотношение элементов адаптации с позиции ПВК и условий реализации» (табл. 2), что позволяет сделать вывод, что все элементы адаптации при наличии выделенных ПВК будут способствовать более быстрому и комфортному протеканию процесса адаптации менеджера по продажам.

В третьей главе диссертационного исследования Селезневой К.А. подробно описана авторская программа адаптации менеджера по продажам (табл. 3), тренинг развития профессионально важных качеств. Помимо этого, были предложены в авторской модификации пятифакторная методика оценки уровня цифровой грамотности, а также авторский тест «Техника продаж и работа в системах электронной коммерции», нацеленный на оценку уровня подготовленности менеджера, включая новые профессионально важные качества. Доказана эффективность представленной программы адаптации, подробно указаны ее характеристики, отличающие психологическое содержание от других программ адаптации.


К замечаниям следует отнести: недостаток представленных современных зарубежных источников, касающихся адаптации субъекта труда.

В целом, по итогам анализа текста автореферата можно констатировать, что диссертационное исследование «Психологические особенности адаптации менеджера по продажам как субъекта труда в новых социальных условиях» соответствует критериям, установленным Положением о присуждении ученых степеней, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 24 сентября 2013 г. №842 и специальности в соответствии с Номенклатурой специальностей ученых работников, и представляет собой самостоятельный, завершённый диссертационный труд, четко структурированный, изложенный научным языком, отличается высоким уровнем новизны, является актуальным, перспективным научным исследованием. Автору удалось логично обосновать и подтвердить выдвинутые гипотезы, что определяет научную значимость проделанной работы, а также создать собственную эффективную программу адаптации, тренинга менеджеров по продажам.

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

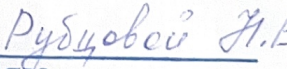
«01» ноября 2024 г.

Доктор психологических наук, профессор, профессор
кафедры общей психологии и психологии труда, АНО ВО
«Российский новый университет»

 Н.Е. Рубцова

Сведения:
Рубцова Надежда Евгеньевна
105005, Россия, Москва, Радио ул., 22
телефон: 8 (495) 544-41-75
E-mail: hope432810@yandex.ru




Рубцовой Н.Е.
Удостоверяю
АНО ВО «Российский новый университет»
кафедра психологии труда и кадров
