

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)

Диссертационная работа Ксении Александровны Селезневой посвящена актуальной теме адаптации менеджеров по продажам в новых социальных условиях. В современном обществе в период глубоких социально-экономических трансформаций данная проблема стоит особенно остро, поскольку не всегда уже существующие программы адаптации помогают достичь желаемого результата – снижение уровня тревоги, овладение профессионально важными качествами и прохождение испытательного срока. Вместе с этим недостаточно развитые профессионально важные качества, а также сложное эмоциональное состояние мешают достичь желаемой цели – адаптации к профессиональной деятельности.

В ходе системного анализа существующих подходов к определению адаптации, ее видов и этапов, психологических инструментов развития профессионально важных качеств менеджера по продажам, необходимых для эффективной адаптации, Ксения Александровна показала необходимость более подробного эмпирического исследования проблемы.

Поставив перед собой цель исследования выявить и обобщить особенности психологической адаптации менеджера по продажам как субъекта труда на основании формирования дополнительных профессионально важных качеств, обусловленных новыми социальными условиями реализации профессиональной деятельности, Ксения

Александровна последовательно ставит ряд задач, выдвигает гипотезы для исследования и обосновывает методологические и теоретические основы диссертации. Согласно поставленным цели и задачам, диссертация логично разделена на три главы, каждая из которых последовательно отражает этапы работы.

В первой главе работы автор проводит теоретическое исследование существующих в мировой науке подходов к определению понятия адаптации, выделяет наиболее важные этапы адаптации, представляет современные тенденции и определяет их влияние на процесс адаптации и формирование профессионально важных качеств.

Во второй главе представлено исследование профессиональной деятельности менеджера по продажам, выявлены психологические особенности, раскрыты основные аспекты влияния новых социальных условий на деятельность менеджеров по продажам и их адаптацию. Автором проведен сравнительный анализ профессиограмм менеджеров трех уровней и представлена обобщенная профессиограмма менеджера по продажам, включающая в себя основные аспекты трудовой деятельности, а также 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 Ксения Александровна обосновала структуру, принципы и содержание эмпирического исследования, а также программу адаптации менеджера по продажам. Проведенное эмпирическое исследование, подкрепленное методиками Р. Амтхауэра, Р. Кеттелла, Д.А. Леонтьева, У. Шауфели, А. Беккера, пятифакторной методикой оценки уровня цифровой грамотности (Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ)), М.А. Дмитриевой, результаты которых путем факторного анализа позволили выявить структуру профессионально

важных качеств менеджера по продажам. Полученные данные наглядно продемонстрированы на рисунке 1 «Структура профессионально важных качеств респондентов», где выделено 10 ключевых способностей, имеющих наибольшее значение в профессиональной деятельности менеджера по продажам и, соответственно, влияющих на эффективность адаптации. К ним относятся: способности продавать, способности работать в системах онлайн-продаж, способности управлять, стратегическое мышление, способности к усвоению знаний, аналитические способности, стремление к развитию, способность работать в цифровой среде, коммуникативные способности, многозадачность. Программа отличается от существующих программ адаптации возможностью комплексного подхода и ориентацией на современные тенденции в профессиональной деятельности менеджера по продажам, полнотой охватываемых тем обучения и интенсивностью, учитывает новые требования к профессионально важным качествам, обусловленным новыми социальными условиями.

В заключении перечисляются основные результаты теоретической и эмпирической части работы, которые подтверждают выдвинутые автором теории и гипотезы, обозначены перспективы дальнейшего исследования проблемы, рассматриваемой в диссертации.

В автореферате отмечено, что результаты исследования представлены в 11 публикациях, содержание которых отражены в докладах на международных и всероссийских конференциях.

К замечаниям следует отнести отсутствие указаний о том, как программа адаптации может быть применена к менеджерам других уровней.

Судя по автореферату, Ксения Александровна реализовала в своем диссертационном исследовании поставленную цель и задачи. Работа выполнена на высоком уровне и отвечает требованиям п.п. 9-14 «Положения о присуждении ученых степеней», утвержденного постановлением Правительства РФ №842 от 24 сентября 2013 г. (в редакции от 01.10.2018 г.),

предъявляемым к диссертациям на соискание ученой степени кандидата наук, а Ксения Александровна Селезнева заслуживает присуждения ей искомой степени кандидата психологических наук по специальности 5.3.3. Психология труда, инженерная психология, когнитивная эргономика (психологические науки).

«06» ноября 2024 г.

Кандидат психологических наук,
заместитель директора по учебно-воспитательной работе
ОУ ОЛ "Региональный довузовский комплекс"

Ю.А. Карачарова

Сведения:

Карачарова Юлия Андреевна
Россия, 170028, г. Тверь, улица Орджоникидзе, 53В
Телефон: 8 (4822)58-00-18
E-mail: school_licey@mail.ru



Подпись Карачаровой Ю.А. заверено.
Начальник отдела кадров
ОУ ОЛ "Региональный довузовский комплекс" *Александр Сергеев Д.В.*
06.11.2024