

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)

Происходящие в современном обществе социально - экономические и духовно - нравственные изменения влекут за собой повышение уровня ответственности в трудовой деятельности, психологической и физической нагрузки, что влечет за собой повышение требований к субъекту труда - к профессионализму, компетентности, результативности, целеполаганию потенциального работника. В связи с этим, необходимо корректировать процесс адаптации субъекта труда в соответствии с изменениями, которые обусловлены новыми социальными условиями.

Несмотря на большое количество работ, посвященных исследованиям проблематики процесса адаптации менеджера по продажам и его профессиональной деятельности на современном этапе, тема остается актуальной и требует анализа проблемы.

Диссертационная работа Селезневой Ксении Александровны, несомненно, актуальна, поскольку значимость процесса психологической адаптации менеджера по продажам в новых социальных условиях обусловлена тем, что данная тема включает в себя проблему развития профессионально важных качеств субъекта труда, которые обеспечиваются адаптационными процессами,

соответствие менеджера запросу профессиональной деятельности, и имеет высокую практическую значимость.

Целью своего исследования диссертант поставил 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. В ходе исследования в соответствии с поставленными целями и задачами, диссертантом были лично получены абсолютно новые результаты, имеющие важное теоретическое и практическое значение.

В процессе работы Ксения Александровна обосновывает теоретико-методологические предпосылки разработки программы адаптации, включающей в себя тренинг «Перезагрузка продаж», нацеленный на развитие профессионально важных качеств, в том числе и двух новых - «Знание компьютерных программ по реализации деятельности продаж» и «Способность работать в системе онлайн-продаж», обусловленных новыми социальными условиями.

Сложность исследуемой проблемы, поставленные цели и задачи, сформулированные гипотезы определяют структуру диссертационной работы. Диссертант подробно описывает методологические и теоретические основания исследования, учитывает ряд существующих концепций и не только отечественный, но и зарубежный опыт, использует для исследования различные методы (теоретические, эмпирические, статистические и математические), опираясь на обширную эмпирическую базу исследования (138 человек), которая обеспечивает достоверность результатов исследования.

Помимо обобщения научных данных и определения феноменологии адаптации и новых социальных условий, диссертант

выделяет три уровня менеджеров, которые в последствии обобщает, сводя к единой профиограмме менеджера по продажам. Диссертант выделяет новые профессионально важные качества менеджера по продажам и обосновывает их значимость, на основании чего разработан авторский тренинг «Перезагрузка продаж» по формированию выявленных качеств, способствующих росту эффективности адаптации, а также дальнейшей успешной трудовой деятельности.

Глубокое погружение в проблему и четкие методы дают возможность диссертанту достичь цели исследования в разработке авторской программы адаптации, нацеленной на психологическую адаптацию и развитие профессионально важных качеств, обусловленных новыми социальными условиями и применение данной программы на практике в деятельности коммерческих организаций. Диссертация четко и логично структурирована, выводы и результаты исследования существенно дополняют психологию труда. Полученные результаты рекомендуется использовать в практической деятельности руководителей, специалистов психологических и кадровых служб.

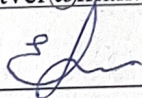
Вместе с тем, необходимо отметить ряд замечаний, носящих рекомендательный характер:

- во второй главе следовало бы более подробно рассмотреть каждую из профиограмм менеджеров трех уровней;
- в третьей главе можно было бы расширить пункт 3.2 с учетом цифровых инструментов, выделенных в пункте 1.4 (первая глава), использование которых возможно в процессе адаптации менеджера по продажам.

Указанные замечания не снижают общее положительное впечатление об исследовании, научную, теоретическую и практическую значимость работы. Таким образом, диссертационное

исследование Селезневой Ксении Александровны «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) соответствует специальности утвержденной Номенклатурой специальностей научных работников, а так же 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 ученой степени кандидата наук. Диссертант заслуживает присуждения ему степени кандидата психологических наук по специальности 5.3.3. Психология труда, инженерная психология, когнитивная эргономика (психологические науки).

Кандидат психологических наук,
врач ультразвуковой диагностики,
Общества с ограниченной ответственностью
«АКСИОМА-ТВЕРЬ»
Россия, 170001, Тверская обл., г. Тверь,
ул. Спартака, дом 42;
телефон: +7(4822)78-75-05;
e-mail: aksioma-tver@mail.ru;



Богачёва Екатерина Владимировна

«30» октября 2024 г.

Подпись сотрудника ООО «АКСИОМА-ТВЕРЬ»
Е.В. Богачёвой удостоверяю:
Исполнительный директор ООО «АКСИОМА-ТВЕРЬ»



Баранова Маргарита Олеговна

«30» октября 2024 г.