

**БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ФИЛОСОФИИ И СОЦИАЛЬНЫХ НАУК**

Кафедра общей и клинической психологии

Реферат к дипломной работе

«Личностные особенности менеджеров по продажам»

Плотникова Дарья Александровна

руководитель Альшевская Наталья Евгеньевна

2019

РЕФЕРАТ

Плотникова Дарья Александровна

«Личностные особенности менеджеров по продажам»

Дипломная работа: 106 с., 50 источников, 4 прил.

Ключевые слова: МЕНЕДЖЕРЫ ПО ПРОДАЖАМ, ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ, ЖИЗНЕСТОЙКОСТЬ, МОТИВАЦИЯ ДОСТИЖЕНИЙ, СТИЛИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТАХ.

Объект исследования – 30 менеджеров по продажам.

Цель работы – изучить психологические особенности менеджеров по продажам.

Методы исследования: применялись методы сравнительного анализа и обобщения, методы статистической обработки данных.

Полученные результаты и их новизна: определены личностные особенности менеджеров по продажам, а именно, высокий уровень жизнестойкости, конфликтоустойчивости, адаптивных способностей, наличие лидерских качеств, высокий уровень мотивации достижений, экстраверсия и общительность. Проведено эмпирическое исследование психологических особенностей менеджеров по продажам.

Область возможного практического применения: результаты работы могут быть использованы работодателями при организации профессиональной деятельности менеджеров по продажам.

Автор работы подтверждает, что приведенный в работе материал правильно и объективно отражает состояние исследуемого процесса, а все заимствованные из литературных и других источников теоретические, методологические и методические положения и концепции сопровождаются ссылками на их авторов.

РЭФЕРАТ

Плотнікава Дар'я Аляксандраўна
«Асобасныя асаблівасці мэнэджараў па продажах»

Дыпломная работа: 106 с., 50 крыніц, 4 прыкл.

Ключавыя словы: МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАХ, ПСІХАЛАГІЧНЫЯ АСАБЛІВАСЦІ, ЖЫЦЦЯСТОЙКАСЦІ, МАТЫВАЦЫЯ ДАСЯГНЕННЯЎ, СТЫЛЬ ПАВОДЗІН У КАНФЛІКЦЕ.

Аб'ект даследавання - 30 мэнэджараў па продажах.

Мэта работы - вывучыць псіхалагічныя асаблівасці мэнэджэраў па продажах.

Метады даследавання: ўжываліся метады параўнальнага аналізу і абагульнення, метады статыстычнай апрацоўкі дадзеных.

Атрыманыя вынікі і іх навізна: вызначылі асабістыя характарыстыкі мэнэджэраў па продажах, а менавіта: высокі ўзровень ўстойлівасці, супрацьстаяння канфліктаў, адаптыўных здольнасцей, лідэрскія навыкі, высокі ўзровень матывацыі дасягненняў, экстраверсія і таварыскасць. У эмпірычным вывучэнні псіхалагічных характарыстык мэнэджэраў па продажах.

Вобласць магчымага практычнага ўжывання: вынікі працы могуць быць выкарыстаны працадаўцамі пры арганізацыі прафесійнай дзейнасці мэнэджэраў па продажах.

Аўтар работы пацвярджае, што прыведзены ў працы матэрыял правільна і аб'ектыўна адлюстроўвае стан доследнага працэсу, а ўсе запазычаныя з літаратурных і іншых крыніц тэарэтычныя, метадалагічныя і метадычныя становішчы і канцэпцыі суправаджаюцца спасылкамі на іх аўтараў.

ANNOTATION

Plotnikova Darya Aleksandrovna

« Personal characteristics of sales managers »

Degreepaper: 106 p., 50 sources, 4 app.

Key words: SALES MANAGERS, PSYCHOLOGICAL FEATURES, VIABILITY, ACHIEVEMENT MOTIVATION, BEHAVIOR STYLES IN CONFLICTS..

Object of research – 30 sales managers.

Purpose of research – to study the psychological characteristics of sales managers.

Research methods: used methods of comparative analysis and generalization, methods of statistical data processing.

Obtained results and their novelty: identified personal characteristics of sales managers, namely, a high level of resilience, conflict resistance, adaptive abilities, leadership skills, a high level of achievement motivation, extroversion and sociability. An empirical study of the psychological characteristics of sales managers.

Area of possible practical application: the results of the work can be used by employers when organizing the professional activities of sales managers.

The author of the work confirms that material presented in it correctly and objectively reproduces the picture of investigated process, and all the theoretical, methodological and methodical positions and concepts borrowed from literary and other sources are given references to their authors.
