



СВЕТЛАНА БОРОДИНА

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ БИОГРАФИЯ

Светлана пришла в коучинг, работая над развитием своих навыков руководителя отдела продаж, а затем руководителя учебного центра крупного федерального банка.

Интегрируя опыт работы в бизнес-среде и опыт управления персоналом в сфере HR, Светлана помогает своим клиентам - руководителям и собственникам бизнеса: Выстраивать партнерские отношения бизнес-подразделений и специалистов в области HR. Создавать культуру команды в подразделении и достигать большей продуктивности и результативности бизнеса даже в условиях кризиса. Развивать управленческие навыки руководителей среднего и ТОП звена через бизнес-тренинги, стратегические, фасилитационные сессии и коучинг.

В своей работе коуча Светлана опирается на опыт работы с руководителями различных отраслей бизнеса, финансовой и страховой, производственной, торговой, строительной, транспортной.

✉ info@coachistok.ru

🌐 coachistok.ru

☎ +7 914 770 13-13

ПРАКТИКУЮЩИЙ КОУЧ

Коуч PCC ICF
2700+ часов командных и индивидуальных сессий



ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

международного
центра коучинга ISTOK в Санкт-Петербурге

СПЕЦИАЛИЗАЦИИ В КОУЧИНГЕ

- executive коучинг
- бизнес-коучинг
- командный коучинг

ТРЕНЕР

программ обучения коучингу, управленческих программ



КАРЬЕРА

Коуч, руководитель и собственник бизнеса, тренер международных программ обучения коучингу, международный центр коучинга ISTOK

2019-СЕЙЧАС

- Организация работы Центра в Санкт-Петербурге
- Проведение коуч-сессий и обучение коучингу по международным стандартам ICF

Руководитель регионального учебного центра, бизнес-тренер, коуч, Банк ВТБ

2007-2019

- Планирование и организация работы регионального учебного центра
- Разработка и проведение программ обучения для специалистов и руководителей
- Проведение супервизий и повышение эффективности работы действующих тренеров.
- Участие в проекте внедрения коучинговых технологий в процесс обучения линейного менеджмента
- Проведение индивидуальных коуч-сессий для линейных руководителей Банка.
- Внедрение фасилитационных сессий в работу руководителей

Ведущий специалист группы продаж, преподаватель учебного центра, Урса Банк

2006-2007

- Активные продажи продуктов и услуг в офисе Банка и на территории Клиента
- Организация и проведение тренингов для специалистов по продуктам Банка, навыкам продаж и качественного сервиса



КЛИЕНТЫ КОУЧИНГОВЫХ УСЛУГ



ОБРАЗОВАНИЕ

2021-2023

«Part of Level 3 Evolutionary Coaching Master program», TNM Coaching Academy.

«Недирективный коучинг: активация потенциала» АСТР ICF, Global Coaching.

«Team Coaching Practitioner Course», CCE ICF, Coaching and Mentoring International.

2018-2020

«Методика обучения через бизнес-игру», «NORDIC Training International».

«Лидерство в команде», «CBSD».

«IGRANDA. STRATEGIC. MARKETING». Бизнес-симуляция (мини MBA). Центр корпоративного развития

«IGRANDA», Стокгольм.

2017

«Технология коучинга для T&D и HR», «Бюро-акцент».

Международная программа обучения коучингу «Коучинг нового мышления», Global Coaching.

2015-2016

2006-2009

ДАГУ, Специальность «Финансы и кредит»