



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:

1. Выстраивать партнерские отношения бизнес-подразделений и специалистов в области HR.
2. Создавать культуру команды в подразделении и достигать большей продуктивности и результативности бизнеса даже в условиях кризиса.
3. 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.

ФОРМАТ СЕССИЙ

ОНЛАЙН

ЯЗЫК

РУССКИЙ

ПРАКТИКУЮЩИЙ КОУЧ

Коуч PCC ICF
1200+ часов сессий

ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

международного
центра коучинга ISTOK
в Санкт-Петербурге

ТРЕНЕР

программ обучения коучингу

СПЕЦИАЛИЗАЦИИ В КОУЧИНГЕ

Бизнес-коучинг
(работа с собственниками
бизнеса и руководителями
компаний)

Коучинг предпринимателей



КАРЬЕРА

2019-СЕЙЧАС

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

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

2007-2019

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

- 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

2006-2007

• Ведущий специалист группы продаж, преподаватель учебного центра, Урса Банк

- 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

Более 20 тренингов, семинаров и мастер-классов, в том числе:

2021-2023

«Part of Level 3 Evolutionary Coaching Master program», TNM Coaching Academy, онлайн, 2023 г.
«Недирективный коучинг: активация потенциала» АСТР ICF, Global Coaching, Москва, 2021 г.

2018-2020

«Team Coaching Practitioner Course», CCE ICF, Coaching and Mentoring International, Москва, 2020 г.
«Методика обучения через бизнес-игру», «NORDIC Training International», Москва, 2019 г.
«Лидерство в команде». «CBSD», Москва, 2018 г.

2017

«GRANDA. STRATEGIC. MARKETING». Бизнес-симуляция (мини MBA). Центр корпоративного развития «IGRANDA», Стокгольм, 2017 г.

2015-2016

«Технология коучинга для T&D и HR», «Бюро-акцент», 2016 г.
Международная программа обучения коучингу «Коучинг нового мышления». Международный университет Global Coaching, 2015 г.

2006-2009

Дальневосточная академия государственной службы Специальность "Финансы и кредит" 2006-2009