



## Юлия Тертышная

Executive-коуч, фасилитатор, ведущий сессий организационного и стратегического развития, ведущий Top Team Alignment сессий и медиатор конфликтов собственников и топ-менеджеров, член Ассоциации Русскоязычных Коучей (АРК),

Автор и ведущая практик генерации ресурсных состояний.

Экзистенциальный психотерапевт, фасилитатор работы с Тенью.

Количество часов индивидуального консультирования — более **5000**, групповой работы — более **6000**.

Опыт работы коучем — **более 15 лет**.

Предприниматель с 1994г., партнер в Институте Коучинга.

Сертифицированный дебрифер Hogan Assessment System.

### Рекомендации

- Сергей Озеров, председатель правления Русфинанс банк
- Сергей Храмагин, генеральный директор ПАО «ГТЛК»
- Наталья Собакинская, вице-президент по управлению персоналом, АО «ТВЭЛ»
- Евгений Овчаров, вице-президент по управлению рисками ПАО «НЛМК»
- Андрей Попов, руководитель дирекции ИТ, ЗАО «Райффайзенбанк»

### Основные направления деятельности

Индивидуальный коучинг топ-менеджеров

Медиация конфликтов

Сессии обратной связи после оценок 360, HOGAN и др.

Коучинг команд, Top Team Alignment сессии, сессии стратегирования

Обучение недирективному управлению, коуч-менеджменту

### Образование и опыт предпринимательства

2014—2016 — программа «Логотерапия и экзистенциальный анализ», Московский институт психоанализа совместно с Венским институтом В. Франкла

2010 — профессиональная практика в ФРГ, Pelzer Associated Partners, Hamburg

2005—2007 — НОУ ДПО «Институт Коучинга», специальность: Психологическое консультирование (коучинг)

1998 — Академия Народного Хозяйства при Правительстве РФ, спецкурс: Стратегическое планирование в маркетинге

1994-2010 — предпринимательская деятельность

1992 — доп. образование: Philipps-Universitaet, Marburg, ФРГ, специальность: Экономика предпринимательства

1987-1991 — Свердловский Институт Народного Хозяйства, специальность: Экономика торговли

## Основные группы клиентов:

Члены правления банков, руководители компаний, вице-президенты и заместители ГД.

Руководители IT-подразделений (вице-президенты, директора департаментов, руководители направлений).

Руководители маркетинга, коммерческие и финансовые директора.

## Задачи, решаемые клиентами

Выведение компаний на новый уровень: выполнение амбициозных показателей и целей; разработка стратегического видения; формирование управленческой команды.

Подготовка к вступлению в новую должность, адаптация в новой должности (развитие управленческих компетенций; расширение зон ответственности).

Разрешение конфликтов между совладельцами, ГД и акционерами, топ-менеджерами.

IT-трансформации организации.

## Примеры успешно реализованных проектов

20+ сессий индивидуального коучинга президента медицинского холдинга. **Результат:** Сонастройка команды, более эффективное отношение с акционерами, продажа компании.

6 сессий с финансовым директором крупной IT-компании. **Результат:** выход из затяжного конфликта между финансовой службой и другими департаментами.

Коуч-сопровождение председателя банка. **Результат:** успешная интеграция банка в группу банков РФ.

Индивидуальный коучинг группы топ-менеджеров (bord-1) западного банка. **Результат:** решение набора собственных бизнес-задач, повышение эффективности каждого.

Комплексный проект по сопровождению IT-трансформации в крупном банке в течение 4 лет. **Результат:** успешно провели реформирование IT-систем, команда стала лидерами IT-трансформаций на рынке.

5 сессий организационного развития в крупном между-народном банке. **Результат:** сформирована стратегия развития направления, проработаны вопросы вовлечения всех сотрудников в разработку и реализацию стратегии, и дальнейшая актуализация стратегии через год.

Работа с генеральным директором и топовой командой крупнейшей лизинговой компании России. Сопровождение команды в работе над максимальной эффективностью в достижении исполнения стратегии и поставленных целей. **Результат:** команда перевыполнила поставленные цели (лизинговый портфель увеличен в 10 раз), стала быстрее и результативнее. Налажены взаимоотношения в команде.

## Выборочный список клиентов

группа «НЛМК», АО «ОМК», ПАО «КАМАЗ», группа «ВТБ»; «РОСАТОМ», ОАО «ГТЛК», ООО «Русфинанс Банк»; ПАО «Сбербанк», ПАО «РОСБАНК», АО «Райффайзенбанк»; Банк «ТОЧКА», группа «QIWI», ПАО «Газпром Нефть», «Салым Петролеум», «Positive Technologies», «Cardif BNP Paribas Group», «Abbott», «TWINO», «О'Кей», ООО «SPLAT»,

## Публикации и видео с консультантом

1. [Описание комплексного проекта сопровождения ПАО «ГТЛК»](#)
2. [Видео об условиях принятия решений в команде](#)

## Образование

2019 — обучение «Ненасильственное Общение», Eva Rambala

2014—2018 — SAT (Seekers After Truth), комплексная программа семинар по психологии эннеатипов, Институт Клаудио Наранхо

2015—2017 — Обучение «Shadow Work»

2017 — МГУ им. М.В. Ломоносова, курс «Современная философия сознания»

2014 — Сертификационный двухмодульный семинар по Интегральной спиральной динамике SD-1,2 Integral. Дон Бек, США

2013 — Сертификационный семинар Денисон Консалтинг «Модель корпоративной культуры Денисона»

2012 — Обучение интегральному консультированию, MetaIntegral, США

2011 — Обучающий курс Амины Нолан «Матрица лидерства»

2011 — Обучающий курс М. и Э. Шупбах «Стратегия и видение под углом 721 градус»

2008 — Обучающий семинар для консультантов и фасилитаторов Технология «Открытое пространство» (Open Space Technology)