



ИНСТИТУТ
КОУЧИНГА



ЗЕМЛЯ
СТРАТЕГА

Светлана КОКАРЕВА

Executive-коуч, фасилитатор, супервизор, эксперт в теме «Вертикальное развитие лидеров».

Авторизованный дебрифер Harthill Leadership Development Profile (индивидуальный Профиль Развития Лидерства).

Член Ассоциации русскоязычных коучей

В профессии **с 2007 года**

Индивидуальное консультирование

— **более 5500 часов**

Работа с группой

— **более 3700 часов**

12 лет опыта руководства юридическим отделом крупной научно-производственной компании.

Список клиентов

«Европлан», ЦЖЗ «Фемина», «Шнейдер Электрик» (Электрощит, Самара), "ПАО «Газпром Нефть», «Играмир», «Национальный Флористический Альянс», НПО «Антэрис», «Amcor», «Faurecia», ЭГО «Транслейтинг», «Positive Technologies», «СКАУТ», группа «НЛМК», «Вимм-Билль-Данн», ПАО «Сбербанк России», СЗГУ «Банк России» и др.

Рекомендации

Алиева Фатма, учредитель и генеральный директор ЦЖЗ «Фемина»

Алексей Салькинов, соучредитель ГК «Доходный Дом»

Светлана Украева, руководитель управления по работе с персоналом Северо-Западного Главного управления

Володкина Ольга, административный директор АО ЛК «Европлан»

Алиева Фатма, учредитель и генеральный директор ЦЖЗ «Фемина»

Алексей Салькинов, соучредитель ГК «Доходный Дом»

Светлана Украева, руководитель управления по работе с персоналом Северо-Западного Главного управления

Основные направления деятельности

- ✗ Индивидуальный коучинг первых лиц, ТОП-менеджеров, менеджеров среднего звена
- ✗ Дебрифинг результатов LDP-исследования и коуч-сопровождение.
- ✗ Тренинги и фасилитационные процессы

Основные группы клиентов

- ✗ Генеральные и исполнительные директора, заместители ген. директоров крупных и средних компаний, в том числе производственных.
- ✗ Руководители коммерческих направлений, департаментов закупок и продаж.
- ✗ Руководители HR-департаментов, T&D-направлений.

Основные задачи, решаемые клиентами

- ✗ Адаптация в новой позиции/должности (выстраивание управленческих компетенций, расширение зоны влияния и ответственности).
- ✗ Повышение эффективности взаимодействия по горизонтали и вертикали.
- ✗ Преодоление и профилактика состояния профессионального выгорания, помощь в этом своей команде.
- ✗ Развитие и внедрение недирективного управления, перевод команды на самоорганизацию.

Дополнительная экспертиза

- ✗ Коммуникации – построение отношений, взаимодействие как внутри компании, так и с внешними партнерами.
- ✗ Повышение эффективности продаж.
- ✗ Невербальный коучинг: практики эффективного присутствия и влияния.

Образование

- 2021-2022 — Сертификационный курс АРК «Супервизор коучей»
- 2021 – Обучение подходам системы Agile, сертификат ICAgile Certified Professional ICP Coaching Agile Transitions
- 2020-2021 — Программа для авторизованных консультантов Harthill Leadership Development Framework. Продвинутый уровень
- 2019-2020 — С. Гиллиген, Р. Дилтс. Генеративный подход к изменениям. Генеративный коучинг.
- 2019 — «Ненасильственное Общение», Eva Rambala
- 2017-2018 — SAT (Seekers After Truth), комплексная программа семинар по психологии эннеатипов, Институт Клаудио Наранхо
- 2017-2018 — сертификационная программа Harthill Consulting (Великобритания) «Трансформация лидерства»
- 2016-2017 — Сертификационный курс «Невербальный коучинг. Система 5 колец» Стюарта Хеллера (МШНК)
- 2015 — семинар «Вертикальное развитие лидеров и команд», «Мета Интеграл», Дана Кармен, Джесси Маккей, США
- 2012 — Leadership Embodiment - Integration Management Training (Mark Walsh, UK) "Воплощенное лидерство Интегративный управленческий тренинг
- 2011 — Arnold&Amy Mindell, цикл «Процессуальная работа, духовные традиции»
- 2008 — Технология «Открытое пространство» (Open Space Technology)
- 2006-2008 — Институт Коучинга Санкт-Петербург, курс профессиональной переподготовки по специальности «психологическое консультирование (коучинг)»
- 2005-2006 — СПб Академия психосоциальных технологий, специальность – деловая психология
- 1990-1996 — СПбГУ, специальность: юриспруденция

Примеры успешно реализованных проектов

- × Составление Профиля развития лидерства (LDP-исследование) для вновь назначенного директора департамента производственного холдинга и серия коуч-сессий (10 встреч).
- × **Результат:** выстроена позиция руководителя, позволившая решить все поставленные задачи, в том числе налажена система делегирования в департаменте, создана стратегия развития функции, и успешно прошла горизонтальная адаптация в команде директоров холдинга.
- × 10 коуч-сессий с исполнительным директором.
- × **Результат:** успешная адаптация на новой позиции, в том числе трансформация собственной управленческой роли и пересмотр принципов взаимодействия с сотрудниками, что привело к повышению личной эффективности.
- × 10 коуч-сессий с руководителем компании оптовой торговли с целью повышения личной эффективности, качественного изменения взаимодействия внутри подразделения.
- × **Результат:** произошел пересмотр своей позиции как руководителя, расширен репертуар управленческих инструментов, повысилось качество взаимодействия с коллегами (удалось научиться договариваться быстрее и с меньшими эмоциональными затратами).