



ИНСТИТУТ
КОУЧИНГА



ЗЕМЛЯ
СТРАТЕГА

Яна МЕЛЬВИЛЬ

Executive-коуч, ведущая сессий организационного развития, мастер фасилитации; методист тренинговых программ. Входит в состав Ассоциации русскоязычных коучей (АРК).

Индивидуальное консультирование — более **4700 часов**

Работа с группой — более **18 950 часов**

Список клиентов

ПАО «Газпром Нефть», АО «ОМК», группа «ВТБ», ПАО «Сбербанк», «Vodafone», «SPAR», «International Paper», «Heineken», «Faurecia», группа «Cardif», «Legenda intelligent development», «Связной», ПАО «МТС», «Schneider Electric», «Мэри Кей», «Johnson & Johnson», ПАО «Росбанк», Группа «Societe Generale», Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом», «Связной», «PERI GmbH», ПРАТ «Киевстар», «Метинвест», ГК «Финбридж», «Nokian Tyres», ООО «ОМК-ЦКС», «Coca-Cola», «ARLIFT», ГК «QIWI», «НСПК», АО «АТС» и др.

Основные направления деятельности

- ✗ Коучинг команд, стратегические сессии, сессии организационного развития, фасилитация
- ✗ Обучение коучингу и недирективному стилю управления
- ✗ Индивидуальный коучинг первых лиц

Основные группы клиентов

- ✗ Топ-менеджеры крупных компаний и банков
- ✗ Генеральные директора и руководители подразделений
- ✗ HR-партнеры и руководители HR-подразделений

Дополнительная экспертиза

- ✗ Медиация конфликтов
- ✗ Создание взаимопонимания в команде
- ✗ Управление в рознице
- ✗ Обучение и развитие персонала в корпоративном университете

Рекомендации

Политаева Ксения

директор по персоналу «Газпром Бизнес сервис»

Чумакова Наталья

HR, team-coach «QIWI»

Евгения Симонова

начальник отдела по развитию персонала и управления карьерой «Объединенная металлургическая компания» (Выкса)

Образование

- 2019 — обучение «Ненасильственное Общение», Eva Rambala
- 2017-2018 – SAT (Seekers After Truth), комплексная программа - семинар по психологии эннеатипов, Институт Клаудио Наранхо
- 2015 — семинар «Вертикальное развитие лидеров и команд», «Мета Интеграл», Дана Кармен, Джесси Маккей
- 2012 — Обучение интегральному консультированию, MetaIntegral, США
- 2011 — Обучающий курс Амины Нолан «Матрица лидерства»
- 2010 — Pacific Integral (USA) совместно с Институтом Коучинга. Цикл семинаров для коуч-консультантов — «Применение интегрального подхода в работе с людьми и организациями», «Управление полярностями»
- 2008-2010 — серия семинаров по программе «Матрица Лидерства» Амины Нолан – международного коуч-консультанта, директора и учредителя Института Матрицы Лидерства, США, Денвер
- 2008 — Международная Ассоциация Фасилитаторов, курс Людмилы Дудоровой «Мастер фасилитации корпоративных сессий, конференций, форумов», специальность: Мастер фасилитации
- 2006-2008 — «Институт Коучинга», специальность: Психологическое консультирование (коучинг)
- 2001-2003 — проф. переподготовка при Правительстве Санкт-Петербурга по направлениям: развитие персонала, оценка и аттестация; трудовые споры
- 1993-1999 — Санкт-Петербургский государственный университет (СПбГУ), филологический факультет, специальность: Филология (методист и преподаватель)

Примеры успешно реализованных проектов

- × Серия коуч-сессий с руководителем коммерческого департамента одного из подразделений Газпромнефть.
Результат: победитель номинации «Самый эффективный бизнес-кейс», конференция «Как делать».
- × Серия сессий стратегического развития для компании «Vodafone» (Восточная Европа).
Результат: обозначены новые стратегические направления для развития Топовой команды, внедрен ряд инноваций, разработаны и внедрены ценности, миссия и видение компании, получены конкретные результаты по стратегическим проектам.
- × Серия обучающих программ и мастерских по развитию лидерских компетенций для директоров заводов и коммерческих функций, «Пивоварня «Хейнекен».
Результат: реализованные планы развития по ключевым лидерским компетенциям.
- × Комплексная программа обучения коучингу для внутренних тренеров Страховой компании «Кардиф».
Результат: повышение лояльности в партнерских программах; рост продаж за счет индивидуального подхода в обучении партнерских агентов и формировании долгосрочных отношений с клиентами.
- × Серия коуч-сессий для владельца телекоммуникационной компании (продолжительность проекта – 1, 5 года).
Результат: вывод на рынок новой услуги, повышение доходности бизнеса.