



Марина Арнольди



Коуч-консультант, фасилитатор, руководитель практик для топ-менеджеров «Додзе», ведущий стратегических сессий, дебрифер Harthill Leadership Development Profile (Индивидуальный профиль Развития Лидера).

В профессии с 2016 года как коуч-консультант и ведущий групповых процессов.

С 2017 года член Ассоциации русскоязычных коучей (АРК).

Количество часов индивидуального консультирования — более 1200. Количество часов работы с группой — более 1000.

Эксперт в темах «Стратегирование» и «Вертикальное развитие лидеров»

Управленческий опыт более 22 лет в иностранных и российских банках на уровне регионального директора.

За время управленческой карьеры:

1. Запустила бизнес в Петербурге, сформировала команду с «нуля», вывела в прибыль и лидерство в этой области (банк, специализирующийся на кредитовании).
2. Переформатировала команду, бизнес-процессы и продукты, вывела в тройку лидеров в регионе по объёмам (ипотечный банк).
3. Прошла с командой (300 человек) кризисы в 2008, 2014 годах.

Примеры успешно реализованных проектов

Индивидуальное сопровождение в течение 2 лет директора академии обучения гос.корпорации. **Результат:** выстроена команда и процессы в департаменте; сформированы и проведены программы обучения для директоров заводов.

Индивидуальное сопровождение в течение 6 месяцев директора страховой компании. **Результат:** запущены новые продукты, сформирована опорная команда, осуществлен качественный рывок по продажам.

Индивидуальное сопровождение в течение года собственника торговой компании. **Результат:** найдены новые ниши для развития, команда состоит из приверженных компании сотрудников; переход на удаленку произошел без потерь качества с продолжением генерации и внедрения новых проектов.

Направления деятельности

Индивидуальный коучинг

Стратегирование, коучинг команд, сессии организационного развития

Обучение недирективному стилю управления и коуч-менеджменту

Основные группы клиентов

Руководители, находящиеся в поиске новых стратегий по управлению командами и своей жизнью.

Основные задачи, решаемые клиентами

Создание эффективной, ответственной, слаженной команды.

Повышение качества жизни (work-life balance) через работу со смыслами и создание долгосрочного видения.

Переход от операционной к стратегической роли управления бизнесом.

Выборочный список клиентов

ПАО «Сбербанк», «Чеченские минеральные воды», «Аскона», ПАО «Газпром Нефть», Группа «Societe Generale», Группа «ВТБ», группа «ИЛИМ», «International Paper», «Кофе-Хаус», «Бизнес-Сфера», «Актив Групп», «SPLAT», «О'Кей», «ОТП-Банк», «Пятерочка», «Мэри Кей», «Балтика», «Северсталь», «Кардиф», ПАО «КАМАЗ», ПАО «ГТЛК», «Даймонд Кейтеринг», «VIA Grupp», «СОЛО», «ФАЭТОН», «Sifox», «Верофарм», «Trace Studio», «Legenda development» и др.

Образование

2019-2020 — Проект INTAGIO-ВЕГИ по работе с группами, Восточно-Европейский Гештальт Институт.

2019 — «Ненасильственное Общение», Eva Rambala

2018 — «Новое стратегическое мышление», А. Цукер

2017-2018 — SAT (Seekers After Truth), комплексная программа по психологии эннеатипов, Институт К. Наранхо

2017 — процессуальная терапия, И. Зингерман, Центр по процессуальной работе, Портленд

2017 — семинар «Применение интегрального подхода в работе с людьми и организациями», «Мета Интеграл», Д. Кармен, Д. Маккей

2013-2016 — Институт Коучинга, программа проф. переподготовки подготовки по специальности «Психологическое консультирование (коучинг)», специальность – коуч-консультант

2016, 2021 — Институт психологического консультирования «Новый Век», Обучению проективным методикам. (А.Л. Коробкин, СПб)

2014 — Контрактная система в сфере закупок, Гарант Интернэшнл совместно с Сбербанк-АСТ;

1997-1999 — СПбИВЭСЭиП, юриспруденция, специальность – юрист

1998-1999 «Проектное финансирование», Международный Банковский Институт, г. Санкт-Петербург

1992-1997 – СПбГАТИ, театровед-менеджер.