



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 1000. Количество часов работы с группой — более 800. Эксперт в теме стратегирование.

Управленческий опыт более 22 лет в иностранных и российских банках на уровне регионального директора. Формировала команды с «нуля», прошла 3 кризиса в роли директора банка.

За время управленческой карьеры:

1. Запустила бизнес в Петербурге, 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) кризис в 2008 году.

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, тренинги

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

Убрать гиперконтроль.

Создать команду

Повышение качества жизни, обретение баланса в жизни и деятельности.

Создать в команде творческую атмосферу и принятие ответственности.

Выборочный список клиентов

Сбербанк, Чеченские минеральные воды, Аскона, Газпром Нефть, Группа Societe Generale, Группа ВТБ, группа ИЛИМ, International Paper, Кофе-Хаус, Бизнес-Сфера, АктивГрупп, SPLAT, О'Кей, ОТП-Банк, Пятерочка, Мэри Кей, Балтика, Северсталь, Страховая компания Кардиф, КАМАЗ, ГТЛК, Даймонд Кейтеринг, VIA Grupp, СОЛО и др.

Образование

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 — 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.