



## Татьяна Бараусова

Executive-коуч, фасилитатор, бизнес-тренер, авторизованный дебриффер Harthill Leadership Development Profile (Индивидуальный профиль Развития Лидера).

Количество часов индивидуального консультирования — более 3000. Количество часов работы с группой — более 1000.

В профессии с 2014 года как коуч-консультант и ведущий групп.

С 2017 года член Ассоциации русскоязычных коучей (АРК).

Управленческий опыт более 12 лет в сфере маркетинга и продаж

1. Управление департаментом sales&marketing в международных инвестиционных компаниях и банках (КИТ, Fortis Investments Partners, 2000–2009). Выводила на рынок новые бренды и продукты, создала единый департамент продаж и маркетинга, осуществила прорывной рост продаж для клиентов на российском и международном рынках.

2. Коммерческий директор делового сайта Republic (ex. Slon.ru), 2009–2012. Создание и вывод start-up проекта на окупаемость.

## Примеры успешно реализованных проектов

Индивидуальное коуч-сопровождение руководителей направлений в компании Газпром Нефть. **Результат:** найдены гибкие и быстрые варианты решений в сложной управленческой ситуации, повысилось качество взаимодействия с коллегами, определены зоны дальнейшего роста и развития.

Сессия организационного развития для международной компании-Atlant Clinical (лидер рынка в области клинических исследований). **Результат:** сформировано видение бизнеса, разработан список стратегических инициатив и проектов, созданы команды, взявшие на себя ответственность за их реализацию. Вскоре компания успешно осуществила ключевую сделку в своей истории.

Комплексное сопровождение (серия индивидуальных коуч-сессий и проведение сессии организационного развития) собственника ведущей оптовой торговой компании СЗ региона. Итогом работы стало расширение масштаба бизнеса, выход на общероссийский рынок, внедрение системы недирективного управления в компании. Директор отошла от «ручного управления» и занимается стратегическими расширениями бизнеса, поиском новых интересных проектов и своей личной жизнью.

Сессия организационного развития в компании SPLAT. Решение ключевых вопросов дальнейшего развития, работа по налаживанию коммуникаций и отслеживанию паттернов взаимодействия внутри группы, модерация конфликтов, передача основ метанавыков недирективного управления руководителям.

## Основные направления деятельности

Индивидуальный коучинг

Дебрифинг по результатам составления Leadership Development Profile (Индивидуальный профиль Развития Лидера).

Коучинг команд, фасилитация сессий организационного развития

Обучение недирективному управлению, коуч-менеджменту

## Задачи, решаемые клиентами

- Расширение зоны ответственности.
- Вступление в новую должность.
- Старт и реализация масштабного проекта.
- Повышение эффективности работы кросс-функциональных команд.
- Разрешение конфликтов в высококонкурентных командах.
- Внедрение практики стратегирования в компании.
- Повышение эффективности и скорости решения задач

## Рекомендации

Михаил Грубман, Генеральный директор Atlant Clinical.

Марина Черняева, генеральный директор ООО «Соло».

Антон Крашенинников, генеральный директор федеральной компании дистрибьютера высоко технологичного медицинского оборудования на территории РФ.

## Выборочный список клиентов



## Образование

2019 обучение «Ненасильственное Общение», Eva Rambala

2017-2018 – сертификационная программа Harthill Consulting (Великобритания)

2017-2018 SAT (Seekers After Truth), комплексная программа - семинар по психологии эннеатипов

2017 Обучение подходам и системе Agile, сертификат ICAgile Certified Professional ICP

2017 – семинар «Эннеатипы», Мария Грация Чеккини, Фонд Клаудио Наранхо, Барселона

2017 – процессуальная терапия, Ирина Зингерман, Центр по процессуальной работе, Портленд

2015 – семинар «Вертикальное развитие лидеров и команд», «Мета Интеграл», Дана Кармен, Джесси Маккей, США

2013-2015 – ЧОУ ДПО «Институт Коучинга», специальность: Психологическое консультирование (коучинг)

1995-2000 – СПбГУ, специальность: романская филология (преподаватель, переводчик)