



## ЭДВИН ПАНДЕРС

**Business & Executive Coach**  
**Член ICF (International Coach Federation)**

Коуч-тренер программы «Лидер как Коуч»  
Ассоциированный партнер компании Baltic Coaching Centre  
Бизнес-тренер



### Общая информация:

- Возраст: 44 лет / женат, имеет 2 детей
- Коуч-тренер программы «Лидер как Коуч»
- Tel: +7 499 130 70 40  
e-mail: [info@eurocoach.ru](mailto:info@eurocoach.ru)
- Проживает: Рига, Латвия
- Английский: свободно

### Образование в коучинге:

- Аккредитованные программы Международной Федерации Коучинга (ICF):
  - Baltic Coaching Center «LEADER AS A COACH», ACSTH
- Специализированные программы обучения с 2005 – 2013 гг.:
  - сэр Джон Уитмор (Великобритания)– Champions for Change, 2011
  - Olde Vechte Foundation (Netherlands) – Practicing coaching, 2011
  - Olde Vechte Foundation (Netherlands) – Training for trainers, 2010
  - Franklin Covey Latvia – Contemporary Leader, 2008
  - Mercuri International - Sales Management Academy, 2007
  - Franklin Covey Latvia - The 7 Habits of High Effective People, 2006
  - Perfecta Consulting - Human Resource Management, 2005
  - Latvian Scientific Academy Certification Centre – ISO quality management system, 2005

### Опыт работы в бизнесе:

- CEO Компании Autonams, 1999 - 2009
- Совладелец и Член Правления Компании Autonams, 2009 – по наст.вр.

### Специализация и опыт в коучинге:

- Соответствие 11 профессиональным ключевым компетенциям по стандартам Международной Федерации Коучинга ICF
- Клиенты: топ-менеджеры, владельцы компаний
- Командный коучинг

### Деятельность в коучинге:

- Разработка и ведение корпоративных программ обучения руководителей методам коучинга в управлении людьми
- Проведение сессий стратегического планирования с топ - менеджментом компаний
- Разработка и проведение обучающих программ для руководителей бизнеса (лидерство, менеджмент, управление изменениями, др.)
- Разработка и проведение тренингов построения команд

### Профессиональный подход:

- Индивидуальный и командный трансформационный коучинг, направленный на осознанность и изменение действий, на формирование самим клиентом более эффективной модели поведения, на развитие человеческого потенциала
- Работа с целями, формализация плана движения к ним; формирование стратегического видения, измеримых результатов, к которым клиент хочет прийти
- Развитие необходимых лично-деловых компетенций, в том числе эмоциональной компетентности, лидерских качеств
- Сочетание делового и личного, построение жизненного баланса
- Передача клиенту базовых коучинговых навыков для применения в управлении персоналом и взаимодействии с людьми
- Повышение мотивации и веры в себя
- Результат: повышение личной и профессиональной эффективности, осознание жизненных целей, выход на новый виток личного и делового развития

## Принципы работы:

- Конфиденциальность
- Создание пространства уважения, открытости, доверия и принятия
- Эмпатия
- Направленность на потребности, цели и задачи клиента
- Фокус на будущее, на цели, на стратегии
- Опора на сильные стороны клиента
- Мотивация, вдохновение, поддержка
- Коуч не дает оценок, советов и готовых решений, а стимулирует собственные открытия и идеи клиента
- Конструктивная обратная связь
- Стимуляция обучения и развития
- Открытая информированность клиентов
- Ориентация на ресурсы и силу клиента
- Убежденность и вера в то, что клиент имеет весь необходимый ему потенциал
- Системный подход к решению задач

## Клиенты\* за 2010-2014:

1. Autonams <http://www.autonams.lv/>
2. Bayer <http://www.bayer.com/>
3. Colliers International <http://www.colliers.com/>
4. FN Serviss <http://fnserviss.lv/>
5. IF Latvia <http://www.if.lv/>
6. LatRosTrans <http://www.latrostrans.lv/>
7. Nordea Business School <http://www.nordea.com>
8. Nordic Plast <http://www.nordicplast.lv/>
9. Statoil [www.statoil.com](http://www.statoil.com)
10. Tieto Latvia <http://www.tieto.lv/>
11. Waymark Management <http://waymarker.com/>

**\*Рекомендации предоставляются по требованию**