



МАРИЯ ЕГОРОВА

Business & Executive Coach

Сертифицированный коуч ICF, Член ICF (International Coaching Federation)

Партнер по Республике Татарстан и коуч-тренер
Европейского Центра Бизнес Коучинга eurocoach.ru

Сертифицированный командный коуч (CMI), бизнес-тренер

Преподаватель Высшей школы МВА КФУ

Директор Консалтинговой компании
«Человеческий капитал» (2011) hrconsalting.ru

Общая информация:

- Возраст: 37 лет / замужем, двое детей
- Совладелец и директор консалтинговой компании «Человеческий капитал»
- Tel: +7 987 297 40 33, e-mail: info@hrconsalting.ru
- Проживает: Казань, Республика Татарстан
- Регион работы: Россия, СНГ

Образование и повышение квалификации:

- Казанский Федеральный Университет (КГУ имени В.И. Ульянова-Ленина), психология
- Казанский Медицинский Университет, медицинская (клиническая) психология
- Международная аккредитованная профессиональная программа «Лидер как Коуч»
- Team Coaching Foundation Level Workshop, Coaching and Mentoring International
- "Коучинг в спорте", Международная Академия Коучинга
- Более 20 специализированных программ обучения с 2003 – 2015 гг. (тренерское мастерство, менеджмент, BSC и KPI, бизнес-процессы, стратегическое управление, коучинг, психология, лидерство, др.)

Опыт работы в бизнесе:

- Опыт работы директором, проектным менеджером, управляющим с 2004 г.

Книги и публикации:

- “Государственные закупки. Технология обучения предпринимателей” (2003, в соавторстве с Егоровым К.В.)
- Ряд публикаций в специализированных научных изданиях, посвященных вопросам психологии, социологии, (1998 – 2004)

Компетенции и опыт в коучинге:

- Специализация в коучинге: Business & Executive Coach (индивидуальный коучинг первых лиц компаний), командный коучинг топ-менеджмента компаний, коучинг в спорте, управленческий коучинг (управление проектами, управление временем, управление людьми в организации), коучинг публичных выступлений; обучение топ-менеджмента компаний коучингу как стилю управления
- Соответствие 11 профессиональным ключевым компетенциям по стандартам Международной Федерации Коучинга ICF
- Клиенты: собственники и руководители компаний; HR – службы крупных производственных, строительных, торговых компаний («Фонд прямых инвестиций», «Татмедиа», «Базис Металл +» и другие)
- Более 200 часов проведенных сессий
- Разработка и ведение корпоративных программ обучения руководителей методам коучинга в бизнесе и управлении

Компетенции и опыт в бизнес-тренерстве:

- Опыт работы в качестве бизнес-тренера с 2005 года
- Специализация в бизнес – тренерстве: обучение коучингу как стилю управления, лидерство, управленческие тренинги, тренинги личной эффективности, фасилитация и модерация стратегических семинаров и сессий, направленных на достижение целей компании, тренинги повышения командной эффективности
- Использование инструментов: оценка 360, Ассесмент – Центр, Структурированное глубинное интервью, KPI

Реализованные проекты и опыт в консалтинге и бизнес-тренерстве:

- Разработка и проведение обучающих программ для руководителей бизнеса (коучинг, лидерство, менеджмент, управление изменениями, управление проектами, др.)
- Проведение командного коучинга
- Организационная диагностика, диагностические интервью с ключевыми руководителями
- Формализация и описание бизнес-процессов предприятия
- Разработка ключевых показателей эффективности бизнес-процессов
- Формирование эффективной системы внутренних коммуникаций. Описание процедур взаимодействия между подразделениями.

- Организация и проведение тренингов в многочисленной группе (250 участников)
- Проведение сессий стратегического планирования с топ - менеджментом компаний, фасилитаций
- Оценка среднего менеджмента и специалистов для выявления кадрового резерва
- Подготовка, координация и проведение Ассесмент-Центров
- Оценка руководителей высшего звена
- Разработка и проведение тренингов построения команд
- Реализация консалтинговых проектов, связанных с организацией отдела продаж
- Автор и ведущий Школы тренеров «Профессиональный бизнес-тренер»

Профессиональный подход:

- Индивидуальный или командный коучинг, направленный на осознанность и изменение действий, на формирование самим клиентом / участником тренинга 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
- Помощь в достижении жизненного баланса во всех сферах (личная, профессиональная)
- Развитие необходимых лично-деловых компетенций, в том числе эмоциональной компетентности, лидерских качеств
- Повышение мотивации и веры в себя
- Наделение участников тренинга ответственностью за результат

Принципы работы:

- Полезность
- Открытая информированность клиентов
- Конфиденциальность
- Создание территории уважения и доверия
- Системный подход к решению задач
- Фокус на цели, стратегии, с последующей декомпозицией до уровня задач
- Ориентация на ресурсы и силу клиента
- Мотивация, вдохновение
- Открытая передача опыта и знаний
- Убежденность и вера в то, что клиент имеет весь необходимый ему потенциал

Клиенты* за 2010-2015:

СБЕРБАНК, Ак Барс Страхование, Россельхозбанк, ТрансТехСервис, Концерн «Тракторные Заводы России», Инвестиционно-Венчурный Фонд РТ, PULSAR VENTURE, KAZAN Helicopters, РОСТАР, Wienerberger, Аракчинский гипсовый завод, КАМАЗ-

лизинг, ТНК-ВР, PLASMOLIFTING, Таттеплоизоляция, ТАТТЕЛЕКОМ, ТАТФОНДБАНК, Банк БТА-Казань, ГАЗПРОМБАНК, АКИБАНК, ТД ЧЕЛНЫ-ХЛЕБ, РИАКОМПАНИ, НАЯДА-КАЗАНЬ, Группа компаний «ИНВЭНТ», РОСНЕФТЬ, Особая экономическая зона «Alabuga», СМАЙЛ, ДОМО, ITE, НП Гильдия риэлторов Республики Татарстан, Васильевский стекольный завод, ИНВЕСТКАПИТАЛБАНК, Торгово-производственная сеть «SHIFA», danaflex, ИНТЕХБАНК, Симфонический оркестр РТ, ОНЛАЙН Контракт, NEFIS ВЮ, Базис Металл+, Металлинвест, РОССЕЛЬХОЗБАНК, ТАТМЕДИА, Фонд Прямых Инвестиций, ТРАКРЕСУРС, Баскетбольный клуб «Казаночка», Ипотечное агентство РТ, Экопарк «Дубрава», АИЖК, Журнал «Татарстан», Тафлекс, Телерадиокомпания «Казань», др.

****Рекомендации предоставляются по требованию***