



НАТАЛИЯ ДОЛИНА

кандидат экономических наук,
Business & Executive Coach*

Генеральный директор Европейского Центра

Бизнес Коучинга

Президент ICF Russia

сертифицированный коуч ICF, более 1000 часов клиентской практики



Общая информация:

- Возраст: 40 лет / замужем, имеет дочь
- Совладелец и генеральный директор коучинговой компании: www.eurocoach.ru
- Tel: +7 903 720 83 38, e-mail: NDolina@eurocoach.ru
- Проживает: Москва, Россия
- Регион работы: Европа, Россия, СНГ
- Английский язык: свободно

Образование и научные достижения:

- МГИМО – 5 лет, Международные экономические отношения
- Корпоративный Институт Маркетинга, General Motors (USA) – 1 год
- МГУ - 5 лет, Стратегическое управление
- Ученая степень - кандидат экономических наук
- Humber College Canada , «Leadership & Life Quality»
- Аккредитованные программы Международной Федерации Коучинга (ICF):
 - ICA / Erickson College International (Canada)
 - Baltic Coaching Center, Latvia «LEADER AS A COACH»
 - Coach Mastery - Erickson College International, advanced course

Опыт работы в бизнесе:

- 17 лет работы в российских и иностранных компаниях
- Последние позиции: директор по маркетингу, коммерческий директор, генеральный директор

Книги и публикации:

Соавтор книг:

- “Государственное управление в 21 веке: концепции, методы, теории”

- “Теория и практика менеджмента: новые подходы”
- “Принципы менеджмента”

Автор:

- Статей, посвященных стратегическому менеджменту и использованию коучинговых технологий в управлении компанией и в педагогике

Компетенции и опыт в коучинге:

- Соответствие 11 профессиональным ключевым компетенциям по стандартам Международной Федерации Коучинга ICF
- Использование инструментов: оценка 360, MBTI
- Специализация: Персональный и корпоративный бизнес коучинг (Executive Coaching)
- Клиенты: владельцы компаний и топ менеджеры

Деятельность в коучинге:

- Президент Международной Федерации Коучинга, Россия / ICF Russia 2011-2013
www.icfrussia.ru
- Активный участник международных событий в ICF GLOBAL (конференции, встречи глав представительств)
- Преподаватель авторского курса «Коучинг. Стратегия успеха» на Executive MBA в РАНХиГС при Президенте РФ
- Преподаватель авторского курса «Коучинг в PR компании» на программе MBA в МГИМО МИД РФ
- Доцент кафедры психоанализа и бизнес-консультирования НИУ ВШЭ
- Коуч-тренер для менеджеров: обучение использованию коучинговых технологий в управлении компанией и работой с людьми, корпоративные тренинги по лидерству
- Совладелец и генеральный директор **Европейского Центра Бизнес Коучинга/ European Business Coaching Center** www.eurocoach.ru
 - Обучение коучингу на международной аккредитованной ICF программе, для владельцев, топ менеджеров, HR специалистов
 - Корпоративные программы по коучингу
 - Программы по коучингу для Executive MBA
 - Executive коучинг
 - Персональный бизнес коучинг для владельцев компаний

Профессиональный подход:

- Трансформационный коучинг, направленный на осознанность и изменение действий, на создание более эффективной модели поведения
- Постановка SMART целей, разработка плана и движение к достижению и решению конкретных задач
- Развитие стратегического видения
- Реально измеримые результаты
- Гармоничное сочетание делового и личного, построение жизненного баланса
- Повышение личной эффективности и раскрытие потенциала
- Развитие необходимых компетенций, в том числе эмоциональной компетентности
- Развитие лидерских качеств
- Передача клиенту базовых коучинговых навыков для применения в управлении персоналом и взаимодействии с людьми

Общий результат: выход на новый виток деловой и личной активности руководителя и повышение эффективности работы компании в целом.

Принципы:

- Конфиденциальность
- Создание пространства уважения открытости, доверия и принятия
- Направленность на потребности, цели и задачи клиента
- Фокус на будущее
- Конгруэнтность
- Опора на сильные стороны клиента (выявление талантов)
- Эмпатия
- Поддержка и мотивация, опора на позитив
- Коуч не дает оценок, советов и готовых решений, а стимулирует собственные открытия и идеи клиента
- Конструктивная обратная связь
- Стимуляция обучения и развития

Клиенты* за 2010-2013:

1. JTI <http://www.jti.com/>
2. Philips <http://www.philips.ru/>
3. Raiffeisenbank raiffeisen.ru/
4. ПОЧТА РОССИИ <http://почта-россии.пф/>

5. MICHELIN www.michelin.ru
6. ИНКОМ недвижимость www.incom.ru
7. World Trade Center Moscow www.wtcmoscow.ru
8. British American Tobacco www.batrussia.ru
9. Sitronics www.sitronics.ru
10. Ernst&Young <http://www.ey.com/RU/ru/Home>
11. Societe Generale Insurance www.bsgv.ru
12. Российское федеральное агентство по техническому регулированию
www.gost.ru
13. ADIDAS www.adidas.com
14. Video International www.vi.ru
15. Johnson & Johnson www.jnjru.ru
16. Ferring Pharmaceuticals www.ferring.ru
17. POLYCOM www.polycom.su
18. Lanit www.lanit.ru
19. EuroTecService
20. MediaFirst <http://mediafirst.beweb.ru>
21. ArtPHOTO www.fotokartina.com
22. CD Land www.cdland.ru

***Рекомендации предоставляются по требованию**