



Татьяна БАРАУСОВА

Executive-коуч, фасилитатор, бизнес-тренер, авторизованный дебрифер Harthill Leadership Development Profile (Индивидуальный профиль Развития Лидера) Член Ассоциации русскоязычных коучей (АРК)

В профессии **с 2014 года** как коуч-консультант и ведущий групповых процессов

Индивидуальное консультирование — **более 6440 часов**

Работа с группой — **более 5010 часов**

Более 12 лет управленческого опыта в сфере маркетинга и продаж:

1. Управление департаментом sales&marketing в международных инвестиционных компаниях и банках (Fortis Investments Partners, КИТ, 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.

Основные направления деятельности

- × Индивидуальный коучинг
- × Дебрифинг по результатам составления Leadership Development Profile
- × Коучинг команд, фасилитация сессий организационного развития
- × Обучение недирективному управлению, коуч-менеджменту

Основные 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

Выборочный список клиентов

«Atlant Clinical», «Эконика», «ОТП-Банк», Группа «Societe Generale», «Splat», «ОКЕЙ», «Mail.ru», «Faurecia», «Paramaunt» и др.

Рекомендации

Антон Артеменко, управляющий партнер и медицинский директор, сеть клиник «Белая Радуга»

Анна Никитина, генеральный директор, Нива Черноземья

Образование

- 2022 — Shadow Work, продвинутый уровень AFT
- 2021 — Shadow Work, базовый уровень BFT
- 2017–2021 — обучение подходам и системе Agile, сертификат ICAgile Certified Professional ICP
- 2019 — обучение «Ненасильственное Общение», Eva Rambala
- 2017–2018 — сертификационная программа Harthill Consulting (Великобритания)
- 2017–2019 — SAT (Seekers After Truth), комплексная программа–семинар по психологии эннеатипов
- 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)

Примеры успешно реализованных проектов

- × 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.
- × Стратегическая сессия для команды топ-менеджеров завода Faurecia в Тольятти (ведущая компания в области автомобильных технологий)
- × **Результат:** определены приоритетные цели и выработан план действий на 3-6-12 месяцев. Достигнуты договоренности о правилах и способах взаимодействия внутри команды.
- × Сессия организационного развития в компании SPLAT
- × **Результат:** решены ключевые вопросы дальнейшего развития, проделана работа по налаживанию коммуникаций и отслеживанию паттернов взаимодействия внутри группы, проведена модерация конфликтов, передача основ метанавыков недирективного управления руководителям.