

Марина Арнольди

2 200+

часов индивидуального
коучинга

3 700+

часов работы
с группой

- Коуч-консультант, фасилитатор, руководитель практик подведения итогов и постановки планов «Додзё», ведущий стратегических сессий
- Управленческий опыт: более 22 лет в иностранных и российских банках в качестве регионального директора
- Дебриффер Harthill Leadership Development Profile
- Член Ассоциации русскоязычных коучей (АРК)
- Работает как коуч-консультант и ведущий групповых процессов с 2016 года
- Эксперт в темах «Стратегирование», «Вертикальное развитие лидеров», «Антихрупкость»

Клиенты

- Собственники и руководители, находящиеся в поиске новых стратегий управления командами, бизнесом и своей жизнью

Корпоративные клиенты

- Чеченские минеральные воды, ГК Аскона, Группа Societe Generale, ГК ИЛИМ, International Paper, КофеХаус, Бизнес-Сфера, Актив Групп, SPLAT, О'Кей, ОТП-Банк, Пятёрочка, Пуск, Кардиф, Даймонд Кейтеринг, VIA Grupp, СОЛО, ФАЭТОН, Sifox, Верофарм, Trace Studio, Legenda development, Редиус-16, 404 Group, ГК QIWI, Tactise Group, ПЭК, Сэлвим, ГК Главстрой, АО Горки Гольф клуб и др.

Направления работы

- Индивидуальный коучинг
- Стратегирование, коучинг команд, сессии организационного развития для компаний
- Обучение недирективному стилю управления, управлению изменениями и коуч-менеджменту

Основные задачи, решаемые клиентами

- Создание эффективной, ответственной, слаженной команды
- Повышение качества жизни (work-life balance) через работу со смыслами и создание долгосрочного видения
- Переход от операционной к стратегической роли управления бизнесом
- Формирование долгосрочного видения, миссии и ценностей, разделяемых всей командой
- Создание стратегии развития компании и пути её достижения с принятием ответственности за неё всей командой

За время управленческой карьеры

- Запустила бизнес в Петербурге, сформировала команду «с нуля», вывела в прибыль и лидерство в этой области (банк, специализирующийся на кредитовании).
- Переформатировала команду, бизнес-процессы и продукты, вывела в тройку лидеров в регионе по объёмам (ипотечный банк).
- Прошла с командой (300 человек) кризисы в 2008, 2014 годах.

Образование

- **2020, 2023**
«Мастер-класс
«Кризис. Пересборка», Н.
Джексембаева, Академия
Пересборки
- **2019–2020**
Проект INTAGIO-ВЕГИ
по работе с группами, Восточно-
Европейский Гештальт Институт
- **2019**
«Ненасильственное Общение»,
Eva Rambala
- **2018**
«Новое стратегическое
мышление», А. Цукер
- **2017–2019**
SAT (Seekers After Truth),
комплексная программа
по психологии эннеатипов,
Институт К. Наранхо
- **2017**
Процессуальная терапия,
И. Зингерман, Центр по
процессуальной работе,
Портленд
- **2017**
Семинар «Применение
интегрального подхода в работе
с людьми и организациями»,
«Мета Интеграл», Д. Кармен,
Д. Маккей
- **2013–2016**
Институт Коучинга, программа
проф. переподготовки
по специальности
«Психологическое
консультирование (коучинг)»,
специальность —
коуч-консультант
- **2016, 2021**
Институт психологического
консультирования «Новый Век»,
Обучению проективным
методикам (А.Л. Коробкин, СПб)
- **2014**
Контрактная система в сфере
закупок, Гарант Интернэшнл
совместно с Сбербанк-АСТ
- **1997–1999**
СПбИВЭСЭиП, юриспруденция,
специальность — юрист
- **1998–1999**
«Проектное финансирование»,
Международный Банковский
Институт, г. Санкт-Петербург
- **1992–1997**
СПбГАТИ, театровед-менеджер

Примеры реализованных проектов

1. Индивидуальное коуч-сопровождение в течение 2 лет
директора академии обучения в корпорации

Результат: выстроена команда и процессы
в департаменте; налажено кросс-функциональное
взаимодействие, сформированы и проведены
программы обучения для директоров заводов
2. Индивидуальное коуч-сопровождение в течение года
собственника торговой компании

Результат: найдена новая ниша для развития,
переформатирована команда без потери эффективности
и качества работы
3. Индивидуальное сопровождение в течение года
собственника компании

Результат: большинство операционных задач
делегированы ТОП команде, высвободилось время
на стратегические вопросы и расширение видения
бизнеса, подготовлены к запуску два startup-
направления
4. Индивидуальное сопровождение в течение 6 месяцев
зам.директора по развитию в IT-компании

Результат: произошла смена стиля управления от
директивного к делегирующему, удельный вес
экспертизы сдвинулся в сторону управления людьми и
стратегическими проектами. Повысилось качество
жизни (появился баланс между работой и жизнью),
укрепилось понимание своих сильных сторон
и использование их в деятельности
5. Четырёхлетнее сопровождение (стратегические сессии
и обучение) компании пищевой отрасли: команда
по рекомендации консультантов провела ревизию зон
ответственности каждого топ-менеджера, выстроила
новые договорённости и регулярный менеджмент,
начала жить режиме «стратегирования»

Результат: увеличение объема продаж X5, запуск новых
технологий и продуктов, освоение новых регионов
и масштабирование деятельности
6. Комплексный проект по разработке и каскадированию
миссии компании (15 000 человек)

Результат: миссия компании разработана с участием
всех топ-менеджеров, представлена сотрудникам,
встроена в работу на всех уровнях и является одним
из фильтров для принятия решений и объединения
людей.