ЗЕМЛЯ СТРАТЕГА

Татьяна Бараусова

«Ко мне часто приходят клиенты в момент тотальной перезагрузки, когда уже случилось выгорание, и прежние способы не работают, а новых ещё нет. Наша работа позволяет направить внимание не только на цель и результаты, но и на создание процесса своей жизни в целом. Чтобы жить не от победы к победе, а постоянно идти свой путь, принимая все его изгибы. "Быстро — это медленно, но без перерывов", как говорит моя любимая пословица».

7 500+
часов индивидуального коучинга

5 500+
часов работы с группой

- Executive-коуч, фасилитатор, ведущая стратегических сессий, бизнес-тренер, авторизованный дебрифер Harthill Leadership Development Profile (Индивидуальный профиль Развития Лидера), преподаватель
- Более 12 лет управленческого опыта в сфере маркетинга и продаж:

  1. Управление департаментом sales&marketing в международных инвестиционных компаниях и банках (KIT Fortis Investments Partners, 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.
- Член Ассоциации русскоязычных коучей (АРК)
- В профессии с 2014 года как коуч-консультант и ведущий групповых процессов

Корпоративные клиенты

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

Направления работы

- Индивидуальный коучинг
- Коучинг в Программе «Интегральный трек развития»
- Дебрифинг по результатам составления Leadership Development Profile
- Коучинг команд, фасилитация сессий организационного развития
- Обучение недирективному управлению, коуч-менеджменту
- Обучение индивидуальному коучингу в Программе Переподготовки

Основные задачи, решаемые клиентами

- Повышение эффективности работы кросс-функциональных команд
- Разрешение конфликтов в высококонкурентных командах
- Внедрение практики стратегирования в компании
- Повышение эффективности и скорости решения задач
- Расширение зоны ответственности
- Вступление в новую должность
- Старт и реализация масштабного проекта

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
- **2012–2015**
  ЧОУ ДПО «Институт Коучинга», специальность: Психологическое консультирование (коучинг)
- **1995–2000**
  СПбГУ, специальность: романская филология (преподаватель, переводчик)

Примеры реализованных проектов

1. **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.

2. **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.

3. **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.

Рекомендации

- **Антон Артеменко,** управляющий партнер и медицинский директор, сеть клиник «Белая Радуга»
- **Анна Никитина,** генеральный директор, Нива Черноземья
- **Денис Скорняков,** сооснователь ресторанного холдинга Bona People Group, бизнес-консультант