

# 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

- Сбербанк, Аскона, ПАО Газпром Нефть, Чеченские минеральные воды, Группа Societe Generale, Группа ВТБ, ГК ИЛИМ, International Paper, КофеХаус, Бизнес-Сфера, Актив Групп, SPLAT, О'Кей, ОТП-Банк, Пятерочка, Балтика, Северсталь, Пуск, Кардиф, ПАО КАМАЗ, ГТЛК, Даймонд Кейтеринг, VIA Grupp, СОЛО, ФАЭТОН, Sifox, Верофарм, Trace Studio, Legenda development, Редиус-16, 404 Group, ГК QIWI, Tactise Group, ПЭК, НЛМК, Сэлвим, Джет, 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 гос.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.