



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».

8 300+

часов индивидуального
коучинга

5 500+

часов работы
с группой

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

- Executive-коуч, фасилитатор, ведущая стратегических сессий, бизнес-тренер, авторизованный дебрифер Harthill Leadership Development Profile (Индивидуальный профиль Развития Лидера), преподаватель

- Член Ассоциации русскоязычных коучей (АРК)

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

- 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.

Корпоративные клиенты

- ПАО «Газпром Нефть», группа «ВТБ», «Atlant Clinical», «Эконика», «ОТП-Банк», Группа «Societe Generale», «Splat», «ОКЕЙ», «Mail.ru», «Faurecia», «Paramount» и др.

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 Faugèsia 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 ресторанный холдинга Vona People Group, бизнес-консультант