

Любовь Эдикт

«Коучинг – это инструмент, который помогает руководителю двигаться к цели по построенной траектории с помощью новых решений, которые коуч помогает ему увидеть»

1 000+

часов индивидуального
коучинга

500+

часов работы
с группой

- Коуч-консультант, фасилитатор, супервизор, консультант в проекте «Земля Стратега»
- 8 лет – Член Ассоциации русскоязычных коучей (АРК)
- 8 лет – в профессии коуч-консультант и ведущий групповых процессов
- >10 лет - управленческий опыт
- > 20 лет – опыт работы в строительном бизнесе

Корпоративные клиенты

АБ «СЕТЛ Сити»
RENAULT Россия
АО «Атомэнергопроект»
ООО «ГЕОИЗОЛ»
Первая Геотехническая Компания
ГК «СКАУТ»
QIWI Групп
IQ OPTION
компания «ЭКА»
«Чистые игры»
Группа компаний «Персона»
Менторский Круг Игоря Стоянова
Сеть отелей «Евразия»
и другие.

Контакты

- https://t.me/Lyubov_Edikt
- + 7 (904) 611–01–70

Направления работы

ДЕНЬГИ:

- увеличение дохода/прибыли
- коммерческое планирование

КОМАНДА:

- построение и сонастройка, делегирование и мотивация
- взаимоотношения, разрешение конфликтов

ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ:

- целеполагание, тайм-менеджмент
- личные границы, карьерный рост

ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ ВЫГОРАНИЕ:

- предотвращение
- ресурсы и ограничения
- поиск новых смыслов

Клиенты

- Собственники организаций
- Предприниматели
- ТОП-менеджеры

Дополнительная экспертиза

- Цифровизация бизнеса: моделирование бизнес-процессов и отражение их в CRM, интегрирование в организацию;
- Маркетинг: стратегия продвижения, формирование продуктов, исследование ЦА, отстройка, тестирование гипотез, конверсия на этапах воронки, аналитика, CRM, рекламные кампании, сайты;
- PR-направление: внутренний и внешний PR, позиционирование организации, буклеты, сувенирная продукция, шаблоны презентаций, референс-листы, корпоративные мероприятия, выставки, ассоциации, текстовые и видео материалы;
- Коммерческая служба: работа с клиентами B2B, ведение сложных продаж, бюджеты, CRM, воронки, конверсия, аналитика финансового результата;
- Подбор персонала.

Образование

- **2022**
Спиральная динамика, Анатолий Балаев
- **2020-2021**
Тренинг тренеров, Ирина Шевцова
- **2020-2021**
Институт психологического консультирования «Новый век», Санкт-Петербург
Профессиональная переподготовка
Специальность – психолог-консультант
- **2019**
Вы и деньги, Светлана Кокарева
- **2016-2019**
Институт Коучинга, Санкт-Петербург
Профессиональная переподготовка.
Специальность – коуч-консультант.
«Интегральные технологии развития людей и организаций»
- **2018**
«Формирование сообществ», Александр Савкин, Марина Данилова
- **2018**
«Технологии работы с конфликтами», Яна Мельвиль
- **2018**
«Счастье в деятельности», Филипп Гузенюк
- **2017**
«Применение интегрального подхода в организационном консультировании», Дана Карман (США)
- **2017**
«Стратегическое когнитивное мышление», Аркадий Цукер
- **2015**
Мотивационный менеджмент, ГК «Институт тренинга – АРБ Про»
- **2013**
Школа менеджеров, ГК INTRATOOL
- **2005-2007**
ТГАСУ, Томск
Экономика и управление на предприятиях в строительстве
Факультет – Экономики и менеджмента
- **2001-2005**
ТГАСУ, Томск
Инженер ПГС (промышленное и гражданское строительство)
Факультет – Строительный

Примеры реализованных проектов

40 часов индивидуального коучинга

Отрасль: ОБРАЗОВАНИЕ.

Клиент: Собственник, ТОП-менеджер.

Запрос: Сделать бизнес устойчивым и управляемым стратегически.

Результаты:

- разделены роли и обязанности собственника и директора;
- объём стратегического управления вырос с 3 до 7 баллов за счёт делегирования операционных задач;
- регулярное внимание личному ресурсу через организацию личного отдыха в своем календаре;
- рост выручки в 4 раза;
- рост личного дохода – в 3 раза;
- рост зарплаты сотрудников - в 1,5 раза;
- рост количества учеников - в 2,5 раза. Неодобор снизился с 40% до 10%;
- изменена система подбора персонала, создана взаимозаменяемость сотрудников.

20 часов индивидуального коучинга

Отрасль: ИТ -ТЕХНОЛОГИИ. Клиент: Собственник, ТОП-менеджер.

Запрос: Сопровождение в период разделения бизнеса.

Результаты:

- создан личный финансовый резервный фонд;
- проведена подготовка к совету директоров: настройка на предстоящие переговоры, проработка рисков и вариантов развития событий;
- оптимизирован кадровый состав путём расстановки приоритетов через работу с границами ответственности роли руководителя;
- усилена личная позиция через признание своих успехов и достижений.

10 часов индивидуального коучинга

Отрасль: АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЕ

Клиент: Руководитель подразделения

Запрос: Повышение личной эффективности в управленческой деятельности.

Результаты:

- списки задач трансформированы в план и внесены в календарь, внедрена еженедельная аналитика их выполнения;
- внедрена практика награждения себя и коллектива за успешно выполненную работу или для обозначения старта проекта;
- повышено качество презентуемых материалов и интерес слушателей;
- увеличена личная мотивация;
- организованы регулярные планерки с вышестоящим руководством;
- инициирован подбор персонала на новый проект через работу с прогнозом рисков;
- стал понятен объём беспокоящих вопросов, намечен план по их решению;
- внедрена практика сбора мнений сотрудников.

24 часа групповой работы

Отрасль: СТРОИТЕЛЬСТВО.

Участники: Собственник, Руководители подразделений

Запрос: Повышение эффективности работы организации.

Результаты:

- внедрена система оценки эффективности рабочих процессов, поиска и подбора персонала;
- проведена оптимизация кадрового состава;
- снижено напряжение в коллективе за счет повышения ясности относительно вопросов, находящихся без ответа продолжительное время;
- стартовал проект мотивации сотрудников;
- создано новое направление в компании и для этого вида бизнеса, получен коммерческий результат;
- повышено взаимное доверие между ТОП-менеджером и руководителями подразделений;
- в практику вошел процесс отчетности по договоренностям;
- сшиты между собой выявленные потребности коллектива и первого лица;
- внедрена единая структура хранения документации на сервере;
- среди участников выявлен лидер, который начал делать шаги по достижению личных целей через достижение целей компании и вырос в ТОП-менеджера из инженера.