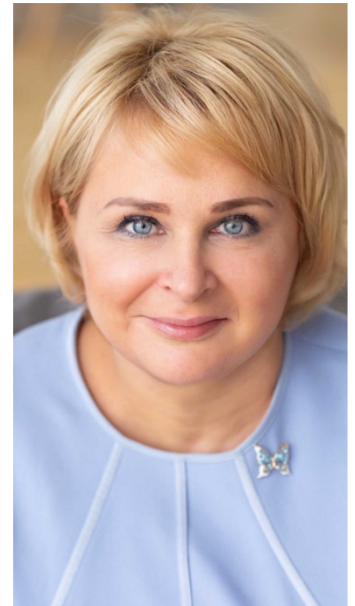




Резюме Бадаева Светлана

Тренер-консультант, фасилитатор



Специализация:

1. Разработка и проведение стратегических сессий.
2. Фасилитационные сессии
3. Тренинги по лидерству, коммуникациям, менеджменту
4. Проведение проектов по оценке персонала
5. Индивидуальное сопровождение, коучинг

Образование

- ___ 1984-1989: Московский институт радиотехники, электроники и автоматики, ф-т оптоэлектроники, инженер.
- ___ 1992- 1995: Московский Государственный Университет, факультет психологии, психолог.
- ___ 1996- 1999: Курс повышения квалификации по специальности «коучинг» под руководством М.Аткинсон.
- ___ 1999 – 2000: «Эффективный менеджмент», учебный центр СБ г. Москвы.
- ___ 2000 -2002: Курсы Assessment Center и Development Center, Carnegie Mellon University.
- ___ 2002-2005: Аспирантура МГУ, ф-т психологии, кандидат психологических наук.
- ___ **2005 -2008: Высшая Школа Экономики, МВА.**
- ___ 2009 Сертификация по программе оценки персонала DISC, Inscape Publishing.
- 2011 – «Управление полярностями. Коучинг для лидеров». Институт коучинга.
- 2012 – «7 навыков высокоэффективных людей», сертификация в МТИ.
- 2013 – Сертификационный курс «Развитие эмоционального интеллекта», ТТИ.
- 2014 – Международная сертификация executive-коуч, ECA
- 2015 – Международная сертификация по технологии фасилитации «Pinpoint» для проведения стратегических сессий, конференций, бизнес-обучения.
- 2014-2015: «Мастер фасилитации», Имидж персонала.
- 2015 – Международная сертификация ТТИ по управлению талантами.
- 2016 – «Стратегическое планирование и целеполагание». Институт Адизеса.
- 2017 – Сертификация «Wingwave coaching», International Coaching University.
- 2019 – Сертификация в Институте Кору-Бессер Зигмунд «Тренер по wingwave-коучингу», «Тренер по имажинативным расстановкам».
- 2020 – международная сертификация wingwave-коуч ICF.

Опыт работы

- С 1999 г – по 2001 г. - психолог-консультант Сбербанка г. Москвы.
- 2002 г - Директор банковского департамента «Комус-персонал».

ООО «Ассоциация Бизнес Мастерства»

С 2002 г. – по наст. вр. - преподаватель МВА Банковского Института Школы Экономики, курсы: «Современные технологии в менеджменте», «Управление персоналом», «Стратегический менеджмент».

С 2003 г. по наст.вр.- генеральный директор ООО «Ассоциация Бизнес Мастерства».

Среди клиентов, где проводились стратегические сессии:

Сбербанк, ОТП Банк, МИНБ, ВТБ, Тойота-банк, Банк «ЦентроКредит», Банк «Открытие», Алмаз-Антей, Газпром энерго, НЛМК, ЕВРАЗ, ТехноНИКОЛЬ, Восток-Сервис, ЛУКОЙЛ Черноземье-нефтепродукт, Сургутнефтегаз, Транснефть, СНС, Астразенка, Williams Oliver, Фольксваген, IBS, Леруа Мерлен, Билайн, РКС и более 20 других компаний.

О компании

ООО «Ассоциация Бизнес Мастерства» – тренингово-консалтинговая Компания, работаем на российском рынке кадрового менеджмента с 2003 года.

Образовательная лицензия №037843.

Наши услуги:

1. Обучение персонала

- Разработка тренинговых программ обучения по компетенциям.
- Проведение бизнес-тренингов и семинаров по управлению персоналом, менеджменту, продажам, закупкам, коммуникациям, личной эффективности, командообразованию (более 30 различных программ, которые адаптируются под запросы Заказчиков).
- Курсы повышения квалификации и профессиональной переподготовки «Школа оценки и развития персонала», «Школа тренеров», «Школа коучинга».
- Заочно-дистанционное обучение в формате вебинаров, электронных курсов.
- Обучающие симуляционные игры, квесты, event-мероприятия.

2. Оценка персонала

- Центры оценки (Assessment Center).
- Оценка по методу «360 градусов».
- Психометрическое тестирование с помощью продуктов компании ТТІ (Управление талантами, DISC + Мотиваторы, Эмоциональный интеллект и мн. др.)
- Коробочное программное обеспечение для проведения опросов и тестирований.
- VIP-день.

3. Фасилитационные сессии

- Проведение стратегических сессий для топ-менеджеров по анализу проблем и принятию решений, стратегическому планированию, налаживанию кросс-функционального взаимодействия для топ-менеджеров.

- Проведение фасилитационных сессий для больших групп для разработки внедрения изменений, построению корпоративной культуры.
- Обеспечение качественного группового процесса на корпоративных мероприятиях для достижения запланированных целей.

4. Консалтинг

- Разработка стратегии компании.
- Разработка продуктовой стратегии.
- Построение эффективной работы в команде.
- Проектирование и оптимизация бизнес-процессов и численности персонала.
- Разработка и оптимизация организационной структуры.
- Оптимизация затрат, связанных с персоналом.
- Разработка системы мотивации.
- Построение и реорганизация корпоративной культуры.
- Построение системы оценки и развития персонала в компании.
- Опрос лояльности и удовлетворенности

5. Коучинг.

- Agile-коучинг.
- Командный коучинг.
- Wingwave-коучинг.
- Executive –коучинг, VIP-день.

Клиенты более 100 компаний

Центральный банк России, Внешторгбанк, Газпромбанк, Сбербанк, Московская Биржа, МБРР, СДМ-БАНК, Еврофинанс, Московский Индустриальный Банк, Банк ЦентрКредит, Банк Дельта-Кредит, Связьбанк, J&T Bank, Собинбанк, Глобэкс-банк, Номос-Банк, Кредит Европа Банк, ИНГ Банк (Евразия), УРАЛСИБ, Нордеа Банк, Тойота Банк, РН-Банк, МС-Банк, ОТП Банк

НЛМК, ЕВРАЗ, ТехноНИКОЛЬ, АББ Индустри и Стройтехника, Людиновкакабель, Спецремонт, Газпром Промгаз, Флайдерер, Гринатом, KBR East, МОЭСК, Восток-Сервис-Спецкомплект, АстраЗенека Индастриз, Зарубежнефть, КАПСК, ЛУКОЙЛ-Черноземьенефтепродукт, Норильский Никель, Микроген, Фольксваген Рус

«КорпусГрупп», РА «MADE», Авиакомпания «ЭйрБриджКарго», МЦ НТТ Ростелеком, Росводоканал, Автолайн, IBS, НТС Нью Текнолоджи Системс, TABLOGIX, Курскрезинотехника, Кофас Рус Страховая Компания

BILLA, Landoor, Leroi Merlin, Атолл, ТД «Бурый медведь», 7 Цветов, News Outdoor, M2M телематика, ТД «ЦУМ», Новартис Фарма, Бош-Сименс, Мэри Кэй, Империял Тобако Продажа и Маркетинг, Никомед Дистрибьюшн Сентэ, КРКА фарма, Юнгхайнрих, Бургер Кинг Рус, Авилон и др.

