



Павел Галатенко

СТАРШИЙ ТРЕНЕР, EXECUTIVE-КОУЧ



обучение и развитие
без границ



Области экспертизы

Стратегические сессии ТОП-команд

Управление по целям

Лидерство и развитие руководителей

Коучинг в управлении

Публичные выступления

Ассертивность и эмоциональный интеллект

Тайм-менеджмент и самоорганизация

Эффективные переговоры

Форматы работы

Очные программы

Онлайн-программы

Бизнес-симуляции

Индивидуальные коуч-сессии

Стратегические сессии

Мастер-классы

Образование и сертификаты

- Executive коуч, Mini MBA, OEAP(АРК)
- Карьерный консультант, Mozhayskaya Executive
- Advanced e-learning instructional design, ATD (США)
- Sbergile, Дизайн-мышление, Структурные переговоры, Big-data, DISC
- Blended learning, креативность в педагогическом дизайне
- Huawei, Технология инноваций Huawei
- Ю-Кай Чоу, Геймификация и игропрактики
- NLP-практик, Эриксоновский гипноз
- Магистр, география и международные коммуникации, Университет просвещения(МГОУ)
- Тренер-консультант, НИИ социальной психологии и психологии развития личности
- Инженер, организация и технология защиты информации, МИРЭА

Выберите себе дело по душе, и вам не придётся работать ни одного дня в своей жизни — Конфуций

Павел — тренер, коуч и руководитель с более чем 20-летним опытом работы в корпоративном обучении, построении систем обучения, проведении стратегических сессий, коучинге первых лиц компаний и развитии управленческих команд. Он начинал свой путь в сфере обучения и развития в 2003 году и с тех пор создавал систему обучения с нуля в нескольких организациях, включая «Колесо.ру», разрабатывал и реализовывал масштабные программы обучения и адаптации(до 20000 человек) в СберУниверситете для руководителей и топ-менеджмента Сбера, облетел с проектами всю Россию, Казахстан, Белоруссию и Украину, провёл более 2000 мероприятий и лично работал с первыми лицами крупных компаний.

Стиль Павла — стратегичность, структурность, вовлеченность и гибкость. Он умеет находить общий язык с любой аудиторией, выстраивает отношения с доверием и вниманием к потребностям клиента и долей вызова. В качестве executive-коуча Павел провел более 250 часов коуч- сессий. Его клиенты отмечают высокую включенность на тренингах и стратегических сессиях, энтузиазм и рост эффективности и вдохновения в командах, после пройденных программ Павла.

+7 (495) 540-05-45

cbsd.ru



Некоторые программы Павла

- Стратегические и командные сессии
- Стили управления командой
- Ситуационное лидерство в команде
- Лидерство в стиле коучинг
- Навыки презентации и публичных выступлений
- Эффективная коммуникация и переговоры
- Оптимальная мотивация
- Системное и стратегическое мышление
- Кросс-функциональное взаимодействие
- Тайм-менеджмент и самоорганизация
- Коучинг и консультирование
- Психологическая линейка: ассертивное поведение, влияние без полномочий, эмоциональный интеллект

Клиенты

Сбер | Роснефть | Газпром | МТС | РЖД | Открытие | Ростелеком | Amway | М-Видео | VALEANT | Ferronordic | Holcim | ASUS | Cisco Systems | ЛАНИТ | Русский Международный банк | РосинтерБанк | Казкоммерцбанк | Credit Agricole Bank | Абсолют банк | L'Oreal | ОКНА РОСТА | КонСиб | MAZDA | Thomson Reuters | I-BOX | МИРРИКО | Аэропорты регионов | СБЕРТЕХ | МО республики Татарстан | BDO | Федерация Йоги | Гедеон Рихтер | Dinect | Промукав | Конвейер Сервис | EbmPapst | АРТкино | Абамет | JTI | Институт Психоанализа | МЮЗ | Мультикарта | Гринатом | Инфотек-Балтика М | ОТП-банк | Dunlop | Stone Hedge | ФСК Лидер | SUN&FUN | GSK | Гаура Клуб | Positive Technology | Северсталь | СберХ | Stryker | Еврохим | Ассоциация менеджеров России | Плати частями | УНИК | и др.

Примеры реализованных проектов

Туроператор



Задача: Обучение ключевых руководителей навыкам ведения переговоров для повышения результативности заключаемых сделок.

Результат: Рост результативности переговоров с клиентами, внешними партнёрами и контрагентами. Личная благодарность от заказчика.

Нефтедобывающая компания



Задача: Проведение ежегодной конференции ТОП-руководителей для подведения итогов деятельности компании.

Результат: Организована и проведена конференция с 180+ участниками, на которой были подведены итоги года, обсуждены ключевые задачи, найдены к ним решения и построены планы на следующий год.

ЖД-перевозчик



Задача: Вовлечь молодых специалистов в активную деятельность компании, предварительно развивая их через систему наставничества, проектную деятельность и обучение навыкам будущего.

Результат: Модульная программа, длительностью 8 месяцев, в которой 120 молодых специалистов прошли обучение и попробовали себя в проектной деятельности, в результате которой образовано несколько продуктивных команд и реализовано несколько десятков успешных проектов.

Монтессори школа



Задача: Разработка стратегии развития на 2 года вперёд с учетом текущих вызовов и актуальных задач.

Результат: После исследования ОС от клиентов и текущей ситуации внутри компании, разработана и проведена стратегическая сессия, на которой ключевые руководители и собственник компании определили стратегию развития и планы на ближайшие 2 года.