



# Сергей Щербаков

СТАРШИЙ ТРЕНЕР



обучение и развитие  
без границ



## Области экспертизы

Стратегическое мышление

Управление командами

Анализ проблем и принятие решений

Индивидуальный и командный коучинг

Коучинговый подход в работе руководителя

Креативное, инновационное мышление

Управление проектами

Системное мышление

Разработка и проведение фасилитационных, командных и проектно-аналитических сессий

## Форматы работы

Очные программы

Онлайн-программы

Стратегические сессии

Командные сессии

Бизнес-симуляции

Индивидуальные сессии

Фасилитационные сессии

Мастер-классы

## Образование и сертификаты

- Инженер-физик, Московский инженерно-физический институт (МИФИ)
- Профессиональная переподготовка в Государственном университете управления (ГУУ) по программе «Управление проектами»
- «Психологические технологии проектирования и проведения интерактивных обучающих программ бизнес-тренинга», МГУ им. Ломоносова
- Курс «Графическая фасилитация» (тренер: Брюс Роулинг)
- Курс «Методы фасилитации организационных изменений и корпоративный сессий», Л. Дудорова
- Курс «Открытая Школа Фасилитации. 1, 2 и 3-я ступени», Grape People International, М. Курдова
- Сертификация по проведению бизнес-симуляций, Celemi, Швеция
- Курс «Group Facilitation Skills», Community At Work
- Сертификация по курсам Blanchard International: "Situational Leadership II", "Situational Team Leadership", "Optimal motivation"
- Сертифицированный тренер по системе Томаса (DISC), SLG Thomas
- Курс «Командный коучинг», Международный университет Global Coaching
- Сертифицированный тренер по коучингу (сертификат ACSTH), Международная академия коучинга, С.Ю. Чумакова
- Сертификация по программе «DISC+Motivators», TTI Success Insights
- Курс «Командный коучинг. Модули 1-3», Team Coaching Foundation CCE, Д. Клаттербак, Е. Челокиди
- Курс «ТРИЗ для бизнеса, менеджмента и продаж», А. Кожемяко, Бизнес-ассоциация ТРИЗ
- Курс «ТРИЗ для Бизнеса и Менеджмента: Уровень 1, 2, 3. Решение Инновационных Проблем», ICG, В. Сушков
- Сертификация «Бизнес-Тренер. Практик». НАСДОБР
- Курс переподготовки на гештальт-психолога, МИГИП, 2021-наст.вр

Конфуцию приписывают следующую цитату: «Посеешь поступок — пожнешь привычку, посеешь привычку — пожнешь характер, посеешь характер — пожнешь судьбу»

Одна из моих ценностей — развитие и совершенствование. В своем развитии и в моих подходах к формированию среды для развития других, я опираюсь на принцип, описанный в цитате Конфуция.

Сергей — доброжелателен, исключительно надежен, структурирован, ориентирован на результат, умеет внимательно выслушать, понять суть проблемы и предложить эффективное решение» — так характеризуют Сергея заказчики и слушатели его программ.

Сергей умеет просто и доступно рассказать участникам об инновационных методах управления проектами и способах построения эффективной команды. Он знакомит руководителей с коучинговыми инструментами, помогает участникам разрабатывать реальный план действий, дает практические рекомендации, которые можно применить после окончания обучения. Он органично включает в свои программы бизнес-игры, которые моделируют рабочие процессы, близкие к реальным, и дают участникам возможность проверить правильность своих поведенческих реакций и принимаемых решений.

До прихода в CBSD Сергей 10 лет проработал региональным менеджером в компании оптовой торговли, руководил собственной компанией, был инструктором и сопровождал группы туристов на Алтай, Кавказ, Байкал, а также работал менеджером проектов в области обучения в компании Exect Business Training, где разрабатывал и проводил игровые и обучающие программы развития персонала.

Сергей присоединился к команде CBSD в 2014 году. Он по-настоящему увлечен своей профессией тренера и постоянно учится: посещает курсы, бизнес-форумы, сертификационные программы. Сергей — один из инициаторов нового направления в CBSD по развитию коучинговых навыков руководителей в управлении сотрудниками. Он успешно фасилитирует крупные мероприятия, проводит сессии группового и индивидуального коучинга.

+7 (495) 540-05-45

[cbsd.ru](https://cbsd.ru)



## Некоторые программы Сергея

- SLII. Ситуационный подход в руководстве
- Выстраивая доверие
- STL. Руководство командой
- Оптимальная мотивация
- Лидерство в условиях изменений
- FTM. Начинающий руководитель
- Эффективные диалоги в стиле коучинг
- Инновационное мышление
- Кросс-функциональное взаимодействие
- Стратегическое мышление
- Эмоциональное лидерство
- Анализ проблем и принятие решений
- Ключевые навыки руководителя
- Влияние
- Ассертивное поведение
- Управление проектом

## Клиенты

Cersanit | GSK | Sanofi | X5 Group | АкзоНобель | Акрихин | Анджелини | Эгис |  
Альфа-Банк | АстраЗенека | ВТБ Банк | Газпром медиа | Икселерейт | Лего | Continenta |  
Лаборатория Касперского | Линдт | М.Видео | Мегафон | Метро | Кэш энд Кэрри |  
Московская биржа | МСД Фармасьютикалс | Ниссан | НЛМК | Норникель |  
Полус Золото | Росатом | Русджем | Салым Петролеум | Toyota | Сахалинская Энергия |  
Сбербанк | Согласие | Sony | Такеда | Тальго | Henkel | Ферминиш | Фуджифильм |  
Центробанк РФ | Черкизово

## Примеры реализованных проектов

### Нефтегазовая компания



**Задача:** Организовать и провести Инновационный форум для молодых сотрудников, участников научно-технических конференций, авторов рационализаторских предложений, с целью разработки решений для повышения эффективности производственных процессов и снижению затрат.

**Результат:** Проведено 4 трехдневных форума на 250 участников с 2018 по 2023 год. Ряд решений внедрены в текущую деятельность компании. Несколько команд приняли участие во Всероссийском конкурсе «Новая идея» и международном чемпионате WorldSkills. Повысилась вовлеченность молодых работников компании в научно-техническую деятельность. Форумы способствовали выявлению и развитию лидерских и деловых качеств у участников.

### Фармацевтическая компания



**Задача:** По итогам успешно проведенного проекта по выводу нового продукта на рынок разработать регламент управления проектами, учитывающий культуру управления и взаимодействия в компании.

**Результат:** Разработан и внедрен регламент управления проектами. Проведен тренинг по его применению, в результате сотрудники приняли регламент и стали его использовать. При поддержке тренеров-консультантов успешно реализовано 2 проекта по новому регламенту: внедрение CRM и организация и проведение Циклового митинга для всей компании.

### Телекоммуникационная компания



**Задача:** Разработать и провести серию тренингов с целью повысить эффективность руководителей посредством обучения их коучинговым технологиям

**Результат:** Разработана 2-х дневная программа «Коучинговый подход при взаимодействии с сотрудниками» с учетом особенностей культуры компании. В течении 2-х лет успешно проведено более 10 тренингов для руководителей среднего звена.

### Производственная компания



**Задача:** Разработать и провести 2-х дневные командные сессии для ТОПов нескольких заводов с целью решения проблемных ситуаций, связанных с взаимодействием команды руководителей и их коллективов при **достижении поставленных целей.**

**Результат:** По итогам предварительных интервью и исследований для каждой ТОП-команды разработаны и проведены командные сессии. Эффективность сессий подтверждена руководителями головной компании: наладилось взаимодействие внутри команд, что привело к повышению эффективности производств.