



Игорь Корганов

ТРЕНЕР-ЭКСПЕРТ, СПИКЕР,
PCC ICF, SHRM-SCP, GPHR

Области экспертизы

Стратегия

Управление проектами

Управление людьми

Лидерство

Управление изменениями

Команда и взаимодействие

Форматы работы

Очные программы

Онлайн-формат

Мотивационные выступления

Бизнес-игры

Коучинг

Фасилитация

Консалтинг

Образование и сертификаты

- Professional Certified Coach (PCC)™, ICF
- SHRM Senior Certified Professional (SHRM-SCP®)
- Global Professional in Human Resources (GPHR), HRCI, CBSD, Москва
- Сертификации по курсам «SLII», «Оптимальная мотивация», «Ситуац. руководство командой», «Управление изменениями», Ken Blanchard Int.
- ATD Master Trainer™, США
- Сертификация по методологии DISC, Thomas Int., Москва
- Сертификация по типологии Майерс-Бригс (MBTI®), OPP, Москва
- Аккредитация на проведение программы Managing Stakeholders™, Indigo Business Services Limited, UK
- Тренинг для тренеров DISC+ Motivators, TTI Success Insights, Москва
- Train-the-Trainer Boot Camp Plus 2019, The Bob Pike Group, США
- Компетенции и навыки профессионального коучинга для сертификации в ICF (ACSTP), Международная Академия Коучинга, Москва
- Коучинг в организации и бизнесе, ключевые компетенции профессионального коучинга (ACSTH ICF), МАК, Москва
- Управление персоналом и орг. развитие, Копенгагенская школа бизнеса, Дания
- Школа консультантов по управлению, АНХ при правительстве РФ, Москва
- Экономика и социология труда (Управление персоналом), РЭА им. Плеханова, Москва



обучение и развитие
без границ



Люди не учатся у людей, они учатся на собственном опыте. Задача тренера и фасилитатора — не быть главным экспертом в комнате, а создать такие условия, в которых участники тренинга или сессии «проживут» новый опыт, извлекут важные для себя уроки и будут готовы к следующему шагу.

Игорь — яркий спикер и фасилитатор. Он специализируется на обучении и консультировании по вопросам лидерства и управления организацией, фасилитирует командные и стратегические сессии, проектирует целевые программы смешанного обучения для руководителей любого уровня.

Разносторонний бизнес-опыт Игоря позволяет ему эффективно работать с бизнес-аудиторией из разных отраслей и уровней управления, помогая участникам переосмысливать свои подходы к ведению бизнеса и находить новые идеи прямо в ходе сессии.

До прихода в CBSD Игорь более 15 лет проработал в области HR, занимал должности директора по персоналу в российских производственных и сервисных компаниях, управлял проектами в компании Deloitte, возглавлял практику HR-консалтинга в компании IBS.

Игорь присоединился к команде CBSD в 2012 году в качестве старшего тренера. С тех пор он провел более 2 000 дней бизнес-тренингов, в том числе 400+ бизнес-игр, обучив более 20 000 участников, фасилитировал 300+ командных и стратегических сессий, более 100 раз выступал на российскую и международную бизнес-аудиторию, провел 1 000+ часов индивидуального и командного коучинга.

В настоящее время Игорь занимает должность директора по стратегии и развитию талантов, играет роль ведущего эксперта в области развития управленческих навыков и работе с командами топов, развивает направление «Стратсессия 2.0».

Также Игорь является приглашенным преподавателем в Институте бизнеса и делового администрирования РАНХиГС на программе «Международный бизнес: HR-менеджмент в условиях цифровой трансформации», где ведет курс «Обучение персонала. Управление талантами», руководит проектной работой по теме «Актуальные проблемы HR в корпоративном предпринимательстве» и написанием магистерских диссертаций.

Игорь завоевал звание «Лучшего тренера России» по итогам Премии Trainings. Он постоянно обучается, участвует в российских и международных конференциях, подтверждает свою квалификацию в различных сертификационных программах. Развитие насмотренности и всестороннее развитие помогают ему формировать новые концепции и предлагать клиентам оригинальные решения на стыке трендов и традиционных бизнес-концепций.

+7 (495) 540-05-45

cbsd.ru



Некоторые программы Игоря

- Критическое, системное и стратегическое мышление
- Анализ проблем и принятие решений
- Инновационное мышление
- Дизайн-мышление и ориентация на клиента
- Кросс-функциональное взаимодействие
- SLII®. Ситуационный подход в руководстве
- Лидерство в команде
- Эмоциональное лидерство

Управление проектами, разработка обучающих программ

- Проведение стратегических и командных сессий
- Разработка и каскадирование миссии, видения, целей и ценностей
- Разработка бизнес-процессов и операционной модели бизнеса
- Разработка и трекинг программ организационной трансформации
- Дизайн и сопровождение комплексных программ обучения для топов

Клиенты

| Alcon | Avito | Beiersdorf | Capital Life | Coca-Cola | ING Bank | Ingrad
| Invitro | Mars | Nissan | Novartis | Pfizer | Philip Morris | Perfetti van Melle
| Salym Petroleum | T2 | Toyota | Sanofi-Aventis | Smurfit Kappa | Valeant
| A101 | Альфа-Банк | Банк России | ВТБ Банк | Вымпелком | Газпром-Медиа
| Газпром нефть | Газпромбанк | Лаборатория Касперского | ЛУКОЙЛ
| М.видео | Магнит | Мегафон | Мосинжпроект | НЛМК | Норникель
| Московская биржа | НИПИГАЗ | Полюс | Росатом | РЖД | Росбанк | Сбербанк

Примеры реализованных проектов

Российская страховая компания



Задача: Улучшить компетенции топ-менеджеров и повысить слаженность команды на всех уровнях.

Результат: Разработана комплексная программа, в рамках которой проведены сессии для синхронизации команды топ-менеджеров по ключевым компетенциям, тренинги для развития лидерских и управленческих навыков у ключевых руководителей среднего звена, тренинги по клиентоориентированности и коммуникациям для VIP-продавцов. Программа была положительно воспринята участниками, и подтолкнула руководство к формированию системного подхода к вертикальной и горизонтальной коммуникации в организации для достижения цели стать лучшей на рынке.

Нефтяная компания



Задача: Сформировать новые принципы управления.

Результат: На протяжении нескольких лет была проведена серия тренингов и командных сессий для команды подчиненных генерального директора нефтеперерабатывающего завода.

В результате была повышена сплоченность команды топов, улучшено качество принятия решений и коммуникаций, сформированы принципы управления заводом по ряду стратегических направлений: инновации и управление изменениями, внедрение культуры промышленной безопасности, управление интеллектуальным капиталом, создание комфортной экосистемы и др.

Девелоперская компания



Задача: Выработать видение, миссию и ценности компании, сформировать стратегию.

Результат: На протяжении трех лет была проведена серия стратегических и командных сессий, а также тренингов и мастер-классов для высшего руководства и ряда бизнес-единиц. Были выработаны видение, миссия и ценности компании, сформирована стратегия, разработаны бизнес-процессы реализации инвестиционно-девелоперского проекта.

Это помогло наладить кросс-функциональное взаимодействие и повысить уровень бизнес-мышления руководителей.

Телекоммуникационная компания



Задача: Провести тренинг для юристов для повышения уровня сервиса.

Результат: После проведения дизайн-сессии стало понятно, что компании нужен не тренинг, а консалтинговое сопровождение.

В результате проведения ряда проблемно-ориентированных и стратегических сессий были сформулированы сервисные принципы, определено критически важное поведение юристов, улучшены процессы обслуживания и разработана система обратной связи.

Проект продолжился на этапе внедрения.