



Игорь Корганов

ТРЕНЕР-ЭКСПЕРТ, SHRM-SCP, GPHR,
ATD MASTER TRAINER

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

Образование и сертификаты

- Сертификация SHRM Senior Certified Professional (SHRM-SCP)
- Сертификация Global Professional in Human Resources (GPHR)
- Сертификации по курсам «SLII», «Оптимальная мотивация», «Ситуационное руководство командой», «Управление изменениями», Кен Бланшар Инт., Москва
- Сертификат Мастер-тренера ATD, США
- Сертификация по методологии DISC, Томас Инт., Москва
- Сертификация по типологии Майерс-Бригс (MBTI), OPP, Москва
- Тренинг для тренеров DISC+ Motivators, TTI Success Insights, Москва
- Сертификат 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

Люди не учатся у людей, они учатся на собственном опыте. Задача тренера и фасилитатора – не быть главным экспертом, 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, успешно фасилитирует командные и стратегические сессии, проектирует целевые программы смешанного обучения для руководителей любого уровня.

Разносторонний бизнес-опыт Игоря позволяет участникам его программ разбирать рабочие ситуации из реальной жизни, осваивать лучшие управленческие практики, переоценивать свои подходы к ведению бизнеса и приходиться к новым идеям непосредственно в ходе сессии.

Многие участники отмечают структурированность Игоря. Он четко ведет участников по процессу, при этом оставляя достаточно времени для дискуссий, рефлексии и творчества. Клиенты отмечают способность Игоря видеть большую картину, вникать в специфику бизнеса клиентов, задавать правильные вопросы, провоцирующие выход за рамки привычного восприятия ситуации, учитывать интересы всех сторон как в процессе дизайна программ, так и в ходе обучения.

До прихода в CBSD Игорь более 15 лет проработал в области управления персоналом, занимал должности директора по персоналу в производственных и сервисных компаниях, отвечая за коллективы в тысячи человек, управлял проектами в компании Deloitte, возглавлял практику HR-консалтинга в компании IBS.

Игорь присоединился к команде CBSD в 2012 году в качестве старшего тренера. За это время он провел 200+ командных и стратегических сессий, 300+ бизнес-игр, 100+ выступлений на российскую и международную бизнес-аудиторию, 1 000+ часов индивидуального и командного коучинга, более 1 000 бизнес-тренингов, которые прошли 15 000+ участников.

В настоящее время Игорь занимает должность директора по стратегии и развитию талантов, играет роль ведущего эксперта в области развития управленческих навыков, ключевого фасилитатора сессий для топ-менеджеров.

Игорь завоевал звание «Лучшего тренера России» по итогам Премии Trainings. Он постоянно развивается, участвует в российских и международных конференциях, подтверждает свою квалификацию в различных сертификационных программах. Все это помогает ему оставаться на острие знаний в своей области, формировать новые тренды и предлагать клиентам современные и оригинальные решения.

Опыт

Проведение тренингов

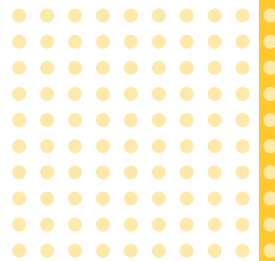
- Инновационное и стратегическое мышление
- Кросс-функциональное взаимодействие
- Анализ проблем и принятие решений
- SLII®. Ситуационный подход в руководстве
- Управление командой и эмоциональное лидерство

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

ALD Automotive | Beiersdorf | Capital Life | Coca-Cola | ING Bank | INGRAD | INVITRO | Nissan | Novartis | Pfizer | Philip Morris | Perfetti van Melle | Сбербанк | Salym Petroleum | 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



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 не только положительно воспринята участниками, но и подтолкнула руководство к формированию системного подхода к вертикальной и горизонтальной коммуникации в организации для достижения цели стать лучшей на рынке.



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.

В результате 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.



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.



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.