

# ТРЕНЕР УСПЕХА

БЕСЕДОВАЛА Юлия Леонтьева



**В** современном бизнес-сообществе стало актуальным и модным слово «коучинг», и большинство директоров российских компаний для улучшения эффективности бизнеса приглашают в свою структуру профессиональных бизнес-тренеров именно с этим подходом.

В каких же ситуациях нужна помощь бизнес-тренера? А что такое коучинг? Разобраться в этих вопросах помогла Светлана Курсова – профессиональный сертифицированный бизнес-тренер ICF, эксперт в области развития персонала и командообразования, профессиональный сертифицированный коуч PCC ICF.

вопросы, рассказывал истории, шутил, делился тем, что давно меня волновало и на что я не могла сама решиться... Так начался новый виток в моей жизни – тренерство! Я успешно закончила три тренерские школы, НЛП-мастерский курс, курсы телесно ориентированных практик... До сих пор я прохожу минимум три программы каждый год для того, чтобы, с одной стороны, самой быть в «форме», а с другой – быть в курсе самых последних, эффективных тенденций на рынке обучения и развития персонала.

#### ЛК Какие основные направления в вашей работе?

**С.К.** Одно из направлений, в котором я уже 10 лет – это бизнес-тренерство. Среди моих клиентов самые востребованные программы – тренинги по развитию управленческих компетенций, стратегические сессии, командообразование, хотя и тренинги по продажам, в условиях последних тенденций на рынке, по-прежнему актуальны. С 2014 года моим «коньком» стал тренинг по созданию ценностей и Миссии для компаний. В сентябре этого года состоялся уже 10 такой тренинг. Программа актуальна как для молодых компаний, которым 1 год, так для более опытных представителей бизнеса. Например, одной моей компании-клиенту 25 лет! Ведь даже если компания занимает лидирующие позиции на рынке, рано или поздно, руководитель приходит к осознанию того, что достижение прибыли, это не только то, ради чего создавалась компания. Есть что-то, что делает компанию

особенной, уникальной, удерживает персонал и притягивает клиентов годами. Эту уникальность, эту основу и находят участники в процессе данной программы. Тренинг уникален тем, что он «склеивает» людей на более качественном, осознанном уровне, вдохновляет на общий результат. А это, в свою очередь, влияет и на финансовый результат компании. Для меня важно на каждом тренинге совместить достижение цели (количественные и качественные показатели для бизнеса) и осознанность участников, их ясное видение того, куда важно сейчас направить своё внимание, насколько ценно для них то, чем они сейчас занимаются. Даже в тренинге по продажам 2/3 времени посвящается работе над осознанностью. Второй мой «конёк» – возвращение наставников и тренеров для компаний. В компании «Мегафон Ритейл» я этому посвятила 6 лет. Наставник – это сердце компании, это тот, кто будет не просто хорошо соблюдать все правила и бизнес-процессы, но и тот, кто сможет вновь приходящий персонал радушно встретить, грамотно адаптировать под условия компании, познакомить с её историей и «пропитать» ценностями. Наставник – это потенциальный тренер компании, поэтому очень ответственно работать с человеком, который в процессе своей деятельности будет влиять сразу на целый коллектив. Создание системы наставничества – важная составляющая любого бизнеса, ведь главное богатство любой компании – люди!

#### ЛК Светлана, что отличает вас от других тренеров?

**С.К.** Могу сказать, что в своей работе, я очень редко использую так называемый «тренинг из чемоданчика». К каждой фирме я подхожу индивидуально: изучаю специфику, особенности бизнеса, рынок, конкурентов, знаколюсь с сотрудниками. Если нужно, иду в компанию как тайный клиент, или еду в «поля» с потенциальными участниками тренинга и смотрю на их работу, провожу интервью в коучинговом формате. Затем, исходя из всего этого, составляю план мероприятий. Это может быть дотренинговая работа, сам тренинг или ряд программ, посттренинговое сопровождение.

Очень важный аспект в работе с клиентом – качественное посттренинговое сопровождение. В ближайшие после тренинга дни вместе с заказчиком мы прописываем план действий для отработки новых навыков, мозговые штурмы, мастер-классы, чтобы полученные навыки прочно вошли в жизнь компании. Это важно делать «по горячим следам», ведь мотивация со временем утрачивается.

Бывают ситуации в бизнес-реалиях моих клиентов, когда им нужны готовые решения по тому, как разработать и внедрить систему наставничества или обучения в компании, подобрать и адаптировать специалистов определённой категории, наладить взаимоотношения между подразделениями. Здесь я могу работать как эксперт! Мой опыт в продажах, HR-сфере, как руководителя, а с 2014 года и опыт коучинга, позволяет в тандеме с клиентом создавать качественные проекты.

#### ЛК Очень интересно, что же означает это новомодное слово – «коучинг»?

**С.К.** Пожалуй, на данный момент коучинг – это один из самых мощных и актуальных инструментов, используемых мною в работе с клиентами.

Коуч не даёт советов, не обучает, не ведёт к своему видению. В отличие от психологов, которые помогают, анализируя болевые точки в прошлом, коуч работает из настоящего в будущее, работает с видением клиента. Это целая технология, использование которой позволяет клиенту осознать свои истинные

цели, определить приоритеты, найти ресурсы, выбрать направление действий и делать осознанно простые шаги. Коуч обладает особым уровнем слушания – он слышит подтекст, истинную ценность. Одна из самых важных компетенций коуча – коуч-позиция. Это партнёрское, уважительное отношение к клиенту – с клиентом всё в порядке, у него есть все ресурсы для раскрытия внутреннего потенциала.

Я работаю в нескольких направлениях коучинга – лайф, карьерный, командный, проектный. На данный момент у меня 650 часов коуч-сессий. Это 650 часов, когда люди принимали важные решения и меняли свою жизнь, находили выход из ситуаций, которые давно казались трудными и нереальными, встречались с собой, настоящими, сильными, мудрыми... Это дорогого стоит.

Для меня огромная честь и радость наблюдать, как самые разные задачи решают мои клиенты. Благодаря таким сессиям родились два малыша, три женщины вышли замуж, несколько предпринимателей открыли свой бизнес, стали руководителями, другие повысили свой профессиональный уровень, кто-то осмелился и переехал в другой город и нашёл там своё счастье, кто-то сменил профессию и круто повернул свою жизнь, а ещё люди занялись творчеством, наладили отношения с супругами и детьми, кто-то увеличил свой доход в разы... А я всего лишь задаю вопросы!

#### ЛК Светлана, вы коуч с международным уровнем квалификации, что это значит для вас?

**С.К.** В 2016 году я сдала экзамен на уровень PCC ICF executive coach – профессиональный сертифицированный коуч. Я считаю, что если я решила быть коучем – то важно обладать этой профессией на качественно высоком уровне, и пусть на это уйдёт много времени, энергии и финансов.

Много трудиться для собственного развития – это правильно. И сейчас я продолжаю развиваться. Я ассистирую на мастерском курсе коучинга Международного Эриксоновского Университета, а также являюсь ассистентом на Тренинге для тренеров у Мэрилин Аткинсон и Анны Лебедевой. Конечно, для меня это не только возможность тренировки своих компетенций, это, прежде всего, возможность служения пространству, в котором развиваются и продвигаются люди. Это приверженность тренерскому делу, которое я выбрала как свою Миссию.

#### ЛК А что самое главное в вашем деле?

**С.К.** Моя главная задача сделать так, чтобы осознанных людей в мире стало больше. Если клиент без меня научится с помощью внутренних ресурсов достигать гармонии во всех сферах своей жизни – здоровье, отношениях, творчестве, профессии – вот это и есть смысл моего дела. Создавать видение своей жизни, своего предназначения, видеть эту жизнь во всех её красках, во всех проявлениях, ощущать её вкус и все свои ресурсы – вот, что я больше всего ценю в своей работе с людьми!

+7 927 264 99 11,  
Svetlana@skursova.ru

ЛЕДИКЛУБ  
· дисконтная система ·  
-20%  
на все услуги