

ЕЛЕНА ДОРФМАН (ГРОО)

Бизнес-тренер, коуч (ICF)

Комплексные программы развития бизнес-направлений и сотрудников, выявление и развитие HiPo, кадрового резерва, управленческие навыки, ситуационное лидерство, Optimal Motivation, эмоциональный интеллект, деловые коммуникации, управление изменениями, повышение уровня вовлеченности и NPS.

Стратегический коучинг, фасилитационные, модерационные сессии, поиск решений, эффективное ведение бизнеса.

Разработка, сопровождение программ развития руководителей и ТОП-команды: оценка, составление профиля участника, отбор, подбор провайдеров, курирование и проектное управление.



Образование:

2018 г. - Команды новой экономики | М.Федоренко

2018 г. - ТРИЗ-фасилитация

2016 г. - Технология стратегического планирования | ICA International

2016 г. - Тренинг для тренеров: эмоциональный интеллект Дэвид Карузо (EACEIP)

2015 г. - Технология модерации Lego Serious Play | Lego TM

2015 г. - Персональная ответственность: принцип OZ | DOOR Int

2014 г. - Технология фасилитации PinPoint TM | Брюс Роулинг;

2012 г. - Наука и искусство коучинга, Тренинг для тренеров, командный коучинг | Международный Эриксоновский Университет (Ванкувер, Канада)

2012 г. - Международный Эриксоновский Университет, Москва | Коучинг, тренер трансформации, коучинг команд

2010 г. - Тренинг для тренеров | Московская бизнес школа

2009 г. - Интенсивная подготовка бизнес-тренеров | ИППК "Профессионал" (Москва)

2009 г. - Московская бизнес школа, Москва | MBA, Master of Business Administration

1997 г. - Российский государственный гуманитарный университет, Москва | Филолог

Личные качества: высокий уровень энергетичности, проактивности и вовлеченности в задачу, системное и стратегическое мышление, ориентация на результат, навыки влияния.

Бизнес-опыт:

2015 - 2016 гг. АФК Система | Руководитель проекта «Board Executive Development»

2013 – 2015 гг. ГК Московская Биржа | Руководитель направления обучения

Результаты и достижения:

- Разработка Модели корпоративного развития (компетенции-ценности-обучение);
- Разработка стратегии обучения и развития по компетенциям сотрудников, руководителей, управленческих команд и бизнес – направлений;
- Бизнес - ориентирование T&D функции (HR BP);
- Разработка и самостоятельное ведение Модульной программы развития руководителей ТОП-100;
- Разработка и проведение тренингов Корпоративного университета, модерационных стратегических сессий;
- Победитель Программы признания -2014 Группы компаний Московская Биржа;
- Финалист HR-БРЕНД – 2014 и Призер Всероссийского конкурса лучших практик работодателей «Создавая будущее» Министерства Образования и Науки РФ – 2015 (проект «Программа развития руководителей MOEX Business University»).

2009 – настоящее время Собственный бизнес в сфере T&D

Профессиональные достижения: победитель Всероссийского конкурса бизнес-тренеров по версии Амплуа и Сбербанк России-2010.

2001 – 2009гг. Производственно-строительный холдинг Спецстрой России при Президенте РФ (Дальневосточный округ) |

Коммерческий директор: управление департаментом продаж (B2B), развитие клиентов, разработка и внедрение программы внутренней и внешней лояльности, проведение реструктуризации Компании.

Результаты и достижения:

- Увеличение доходности и качества предоставляемых услуг;
- Внедрение системы оценки качества ServQual.

Персональный клиентский лист реализованных тренинговых и консалтинговых проектов:

Ростех, АФК Система, Интер РАО, Центробанк, Сбербанк, ВТБ-24, Восточный экспресс банк, Х5, Норильский Никель, Ингосстрах, Ашан, НЛМК, ЧТПЗ, ОМК, Технониколь, Группа компаний Московская Биржа, Сибур, Северсталь, Билайн, Stada, Новартис, Lanxess, Газпром, Газпромнефть, Pernaud Ricard Rouss, Bayer, Анкор, Т Плюс, Верофарм, TEVA, Мегаполис, Концерн Калашников, Акрихин, Мосэнергосбыт, Мегафон Ритейл, МТС, Полюс Золото, НордГолд и другие.

