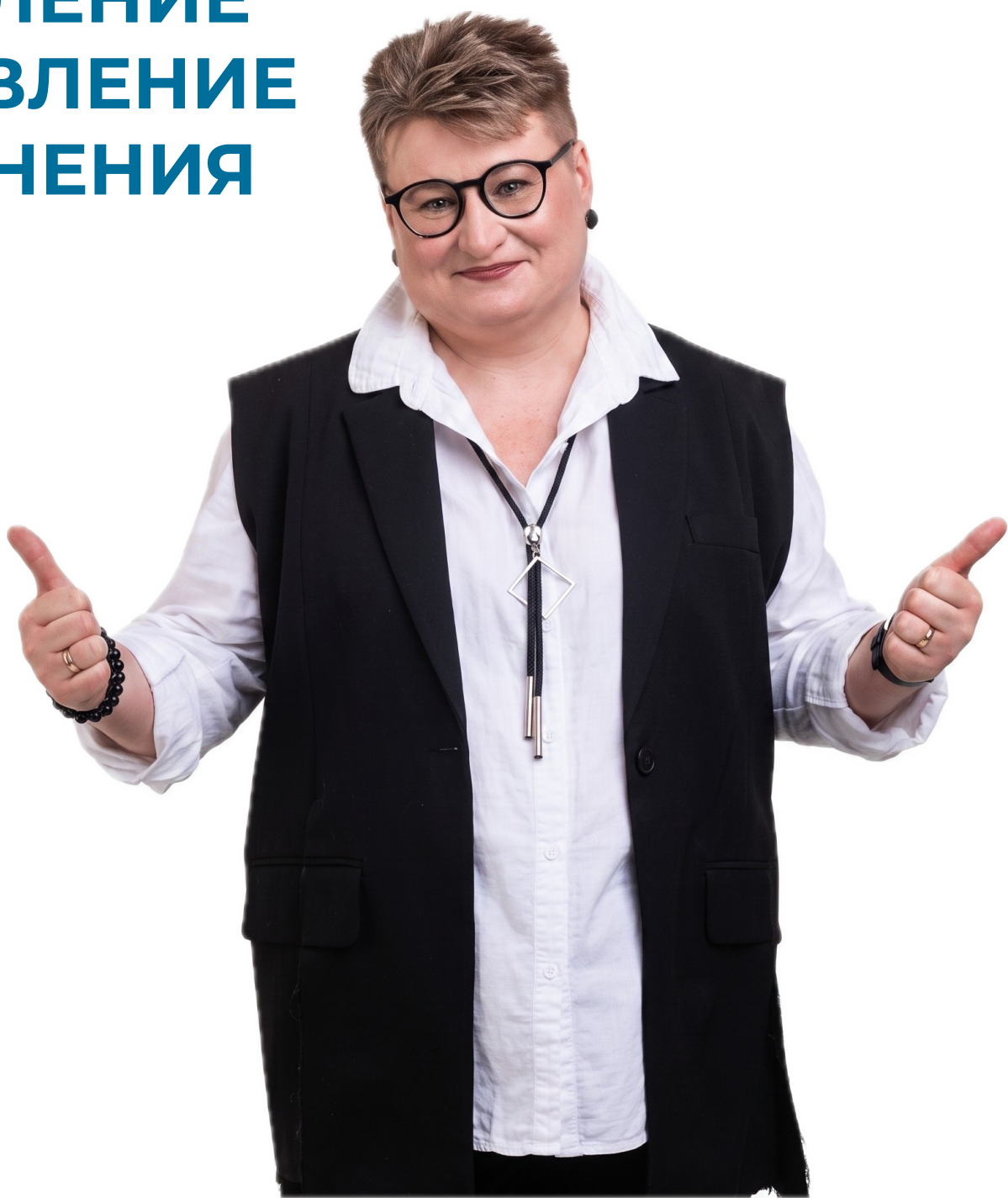


ЕКАТЕРИНА ГЛИБИНА

ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ

МЫШЛЕНИЕ
УПРАВЛЕНИЕ
ИЗМЕНЕНИЯ



2026–2027

Екатерина Глибина

МОДЕРАТОР, ФАСИЛИТАТОР, ЭКСПЕРТ ПО УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ
ТРЕНЕР ПРАКТИК, ВЕДУЩИЙ ЭКСПЕРТ ТРЕНИНГ ХАБ

25+

лет тренерской практики и развития
управленческих компетенций

ПРОФИЛЬ

Екатерина более 25 лет в тренерской практике, специализируется на развитии управленческих компетенций.

ФОКУСИРОВКА:

- ТРИЗ (Теория Решения Изобретательских Задач)
- Системное мышление
- Парадоксальный менеджмент
- Управление изменениями

На премии профессионального признания «НОВЫЕ HR практики» победила в номинации «HR Инновация, новый взгляд на корпоративное обучение» с проектом «ЛИГА ПЕРЕГОВОРЩИКОВ».

Разработала, внедрила и масштабировала онлайн проект переговорных баттлов для банка и предприятий ОПК

КЛИЕНТЫ

ВТБ24, ВТБ Привилегия, Банк Петрокоммерц, Росинтербанк, Альфа-Банк, Альфа-Капитал, Внешэкономбанк, Московский кредитный банк, Московский индустриальный банк,

БИНБАНК, Институт банковского дела при Ассоциации российских банков, ICICI Bank, Сбер, Merrill Lynch, Интеркоммерц Банк, Уралсиб УК.

Центральное агентство недвижимости, Atlantic Oncor, CORE-XP (CBRE), Гравион, Мегаполис.

Goodyear, ExxonMobil, BARS, Mercedes-Benz, Rittal, Газпром нефть, TNK-BP, Славнефть.

AIG, PECO-Лизинг, Saint Gobain
Novartis, Некамед, Юнифарм, Novo Nordisk.

McDonald's, Grand Cru, EMS Почта России, Novotel Шереметьево и другие...



Ведущий преподаватель бизнес-школ MBS, РАНХиГС, МГИМО и МГУ.

ОБРАЗОВАНИЕ И СЕРТИФИКАЦИЯ

МГУ им. М. В. Ломоносова

Факультет экономики

Санкт-Петербургский государственный педагогический университет

Факультет коррекционной педагогики

Системно-интегративный коуч-менеджмент

«Открытый портал»

Формирование управленческой команды. Модель 5F

Методическая группа TeamLab

Total Performance Scorecard

TPS International Inc., сертификат

Управление проектами

PMI Consulting, сертификат

Профессиональный фасилитатор

Школа фасилитации Марины Курдовой



Предложение для бизнеса

Развивать **управленческое мышление** через реальные задачи команды !



Фокус на результате

Постановка целей, делегирование, обратная связь, решение конфликтов и презентация решений.



Практика на кейсах

Разбор рабочих ситуаций участников и алгоритмы, которые можно применить в своей команде.



Адаптация под аудиторию

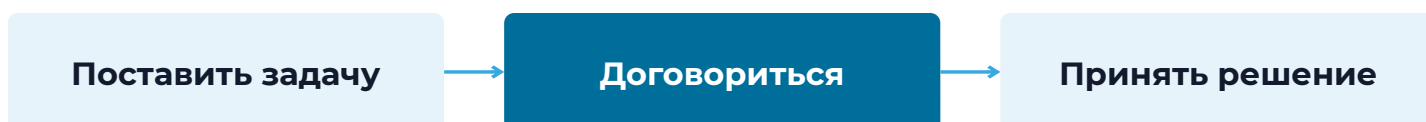
Уровень руководителей, отраслевой контекст, управленческие задачи и ожидания заказчика.



Коммерческая ценность

Работа с потерями из-за сложных согласований, слабого контроля и некачественных решений.

Изменения в ежедневной работе



Какие задачи закрывает обучение

Типовые управленческие сложности и фокус развития

Управленческая сложность	Фокус программы
Формальные цели и размытые ожидания	Единый язык управления и понятные критерии результата
Руководитель погружён в операционную работу	Роли, ответственность и делегирование
Смежники спорят вместо согласования	Инструменты коммуникации и влияния
Решения трудно обосновать и донести до команды	Структура принятия и обсуждения решений
Конфликты отнимают энергию команды	Конструктивный диалог и практика на рабочих кейсах



Цель — быстрее переводить задачи в действия и удерживать команду в продуктивной работе.

Почему Екатерина Глибина

25+

лет тренерской
практики

1000+

проведённых
тренингов

300+

стратегических
и командных сессий

17

регионов
наставничества



Бизнес-школы

С 2008 года ведёт управленческие курсы в MBS, РАНХиГС, МГИМО и МГУ.



Управленческая практика

Руководила обучением, создавала учебный центр и систему наставничества.



Коммерческий опыт

Работала коммерческим директором и директором магазина.



Подача и влияние

Подготовка в публичных выступлениях и озвучке. Опыт ведения стратегических и форсайт-сессий.



«Лига переговорщиков»

Победа в номинации «HR Инновация» премии «НОВЫЕ HR практики». Онлайн-проект переговорных баттлов для банка и предприятий ОПК.

Клиентский опыт в разных отраслях

Подбор кейсов и языка обучения под контекст компании

Отрасль	Клиенты
Финансы	ВТБ24, ВТБ Привилегия, Уралсиб, Альфа-Банк, Альфа-Капитал, МКБ, Сбербанк, Merrill Lynch
Автомобильная отрасль	Mercedes-Benz, BMW, Volkswagen, Goodyear
Нефтегазовая отрасль	Газпромнефть, TNK-BP, Total, Славнефть, Роснефть, Лукойл, ExxonMobil
Фармацевтика	Novartis, Novo Nordisk, Некамед, Юнифарм
Девелопмент и IT	CORE-XP (CBRE), бизнес-инкубатор / технопарк, Гравион, Сбертех
Сервис и туризм	McDonald's, Grand Cru / Simple Wine, Coral Travel, Anex Tour, Пегас

Примеры проектов

МОЙ АГЕНТ

Стратегические цели
и планирование 2025–2030

ДЕЛЬРУС

Кросс-функциональное взаимодействие
и новая sales бизнес-модель

Архитектура программ

Модули отдельно или единая траектория развития

10

программ

3 направления

Управление



4

Коммуникация



4

Мышление



2

Управленческая зрелость

- 5 функций менеджера
- Парадоксальный менеджмент
- Целеполагание руководителя
- Сложные управленческие решения

Коммуникация и влияние

- Коммуникации и управление конфликтами
- Эффективная бизнес-коммуникация
- Взаимодействие поколений
- Публичное выступление

Мышление и инновации

- ТРИЗ
- Системное мышление



От 5 часов до 2 дней · Очный формат
Практика адаптируется под управленческую задачу

Методика обучения

Знания переходят в действия через практику

01

Диагностика

Собираем запрос, ожидания и рабочие ситуации участников.

02

Тренинг-модель

Разбираем понятную логику действий и инструменты руководителя.

03

Практика

Отрабатываем решения на кейсах команды и получаем обратную связь.

04

Перенос в работу

Фиксируем конкретные действия, которые участники применят после тренинга.



Поняли · Отработали · Применили

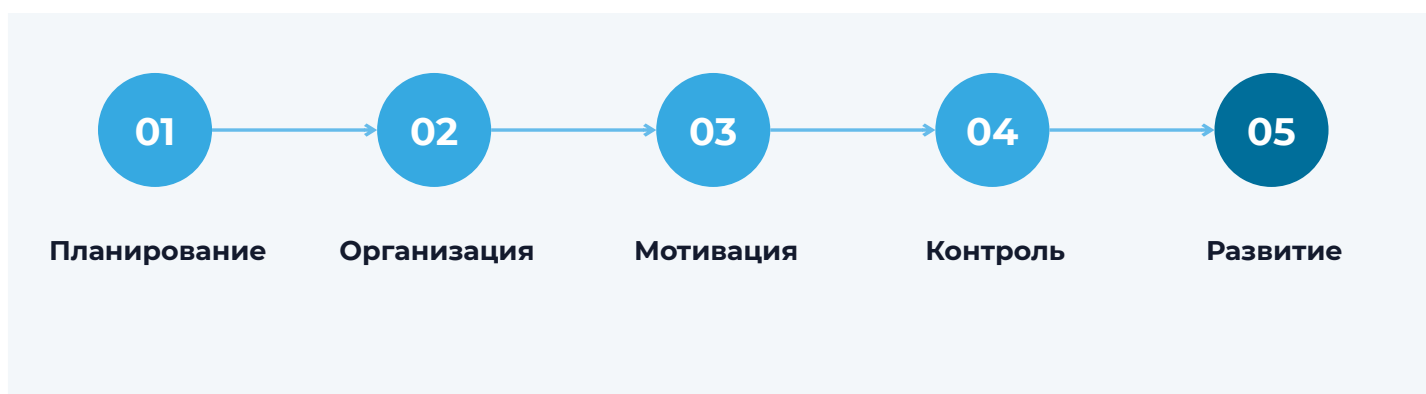
Лидерство в управлении

Программа «5 функций менеджера»

Базовый уровень

2 дня

Фундамент управленческой работы: планирование, организация, мотивация, контроль и развитие людей.



Что получает заказчик

- Единый управленческий язык
- Качественная постановка задач
- Делегирование с контролем
- Обратная связь для результата

Что отрабатывают участники

- SMART / SMARTER / ИКС
- Матрица RACI
- Алгоритм делегирования
- Модели обратной связи

Когда особенно полезно

При переходе от экспертной роли к системному управлению целями, командой и результатом.

Рабочий алгоритм действий руководителя

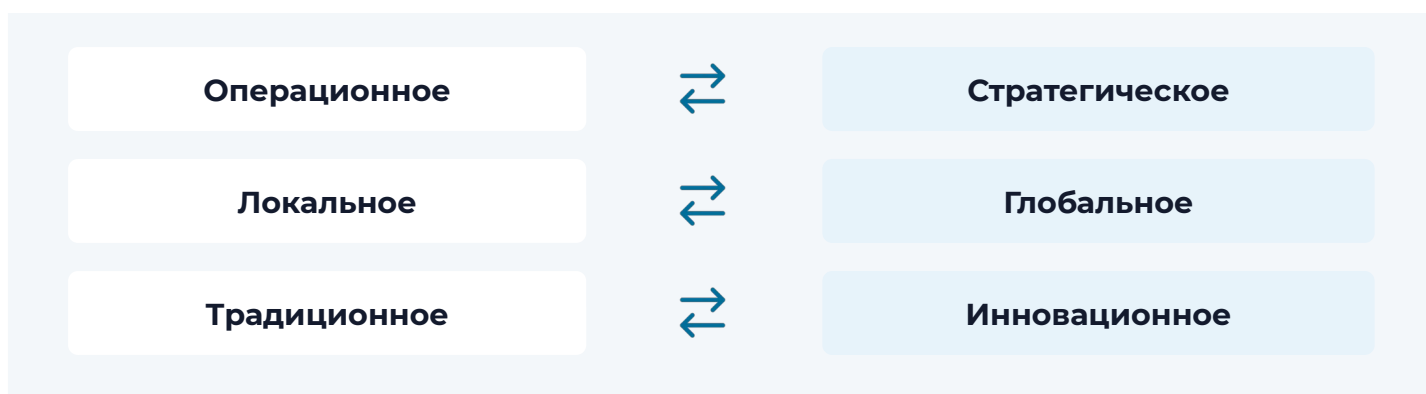
Парадоксальный менеджмент

Программа «6 парадоксов лидерства»

Продвинутый уровень

1 день

Гибкость руководителя в нестабильной среде: сочетать противоположные подходы и сохранять управленческую целостность.



Что получает заказчик

- Баланс стратегии и операционки
- Решения в неопределённости
- Устойчивость команды
- Готовность к изменениям

Что отрабатывают участники

- 6 парадоксов лидерства
- Операционное и стратегическое
- Локальное и глобальное
- Традиционное и инновационное

Когда особенно полезно

Когда среда быстро меняется и нужно одновременно удерживать стратегию, текущие задачи и команду.

Зрелые решения и устойчивость команды к изменениям

Эффективная бизнес-коммуникация и работа с сотрудниками

Вертикальная и горизонтальная коммуникация

Базовый уровень

2 дня

Коммуникация, которая снижает сопротивление, ускоряет согласование и помогает добиваться результата без давления.



Что получает заказчик

- Меньше потерь в коммуникации
- Ясная постановка задач
- Качественные встречи и согласования
- Влияние без конфликта

Что отрабатывают участники

- Барьеры и каналы коммуникации
- Алгоритм делового диалога
- Влияние и аргументация
- Собrania и презентации

Когда особенно полезно

Когда согласования затягиваются, задачи понимаются по-разному, а влияние теряется в коммуникационных разрывах.

Управляемость, согласованность и качество исполнения

ТРИЗ

Теория решения изобретательских задач

Продвинутый уровень

2 дня

Инновационное мышление для поиска сильных решений, новых процессов, продуктов и подходов без компромиссов.



Что получает заказчик

- Генерация сильных идей
- Снятие психологической инерции
- Решение противоречий
- Дорожная карта внедрения

Что отрабатывают участники

- Метод фокальных объектов
- Метод «Цветок лотоса»
- АРИЗ
- Идеальный конечный результат

Когда особенно полезно

Когда привычные решения исчерпаны, а команде нужны новые идеи и способы устранить противоречия.

Качественные идеи и инструменты поиска новых решений

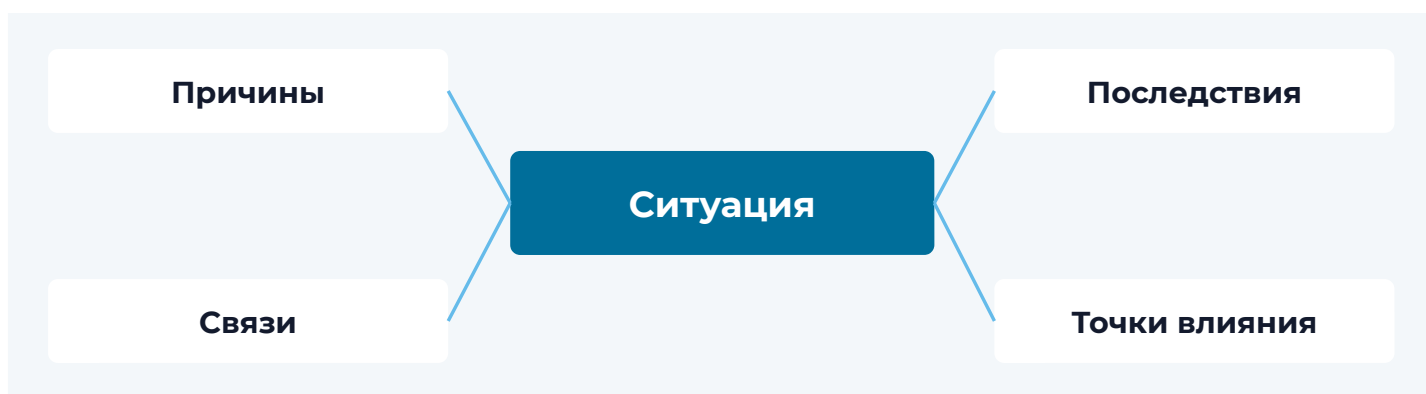
Системное мышление

Инструменты анализа рабочих задач

Для любого уровня

2 дня

Видеть систему: связи, причины, последствия и точки влияния, которые стоят за внешними симптомами проблемы.



Что получает заказчик

- Глубокий анализ решений
- Меньше ошибок «по симптомам»
- Согласованность действий
- Понятная логика для команды

Что отрабатывают участники

- Взгляд сверху — helicopter view
- Круги Эйлера
- Ловушки мышления
- Метод «5 почему»

Когда особенно полезно

Когда проблемы повторяются и нужно увидеть их причины, взаимосвязи и точки влияния.

Целостный взгляд на ситуацию и причины проблем

Целеполагание руководителя

Тренинг-практикум

Практикум

16 часов

Точная постановка целей, контроль, обратная связь и ясное каскадирование задач для управляемого исполнения.



Что получает заказчик

- Перевод целей в действия
- Сбалансированный контроль
- Понятная ответственность
- Управляемость исполнения

Что отрабатывают участники

- Декомпозиция целей
- Дерево целей
- SMART / SMARTER / ИКС
- Формат постановки цели Rich

Когда особенно полезно

Когда цели сформулированы размыто, ответственность расплывается и нужен единый стандарт постановки задач.

Ясные ожидания и ответственность за результат

Сложные управленческие решения

Работа с напряжёнными ситуациями

Практикум

16 часов

Анализировать проблемы, выбирать обоснованные решения и уверенно доносить их до сотрудников.



Что получает заказчик

- Обоснованные решения
- Меньше импульсивных действий
- Ясная коммуникация решений
- Партнёрство в сложных ситуациях

Что отрабатывают участники

- Формулирование проблем
- Матрица оценки решений
- Модель СРП
- Модели ППН и CGD

Когда особенно полезно

Когда решение принимается под давлением разных факторов и его важно убедительно донести до команды.

Обоснованный выбор и понятное объяснение решения

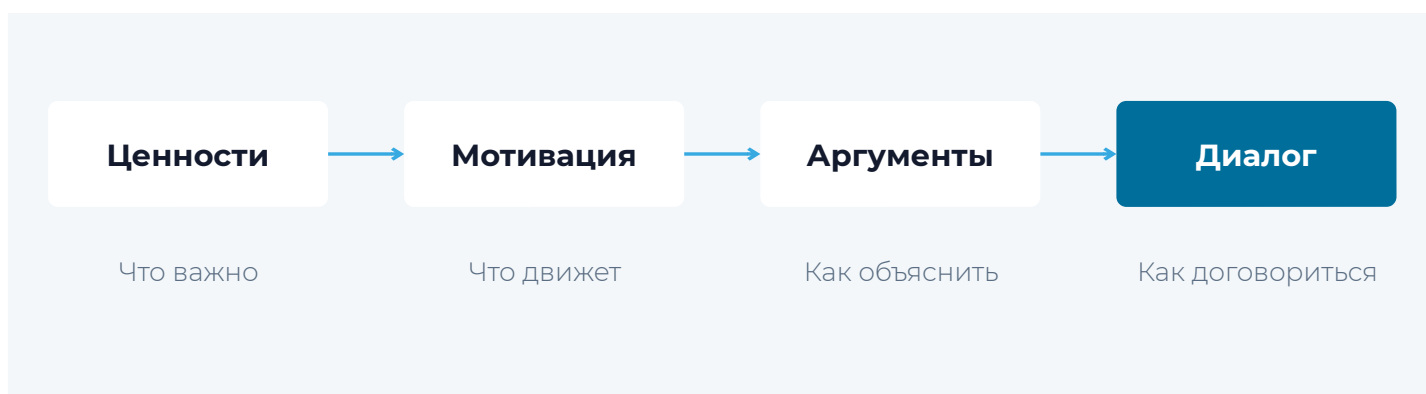
Взаимодействие поколений

Коммуникация с разными ценностями и мотивацией

Для любого уровня

5 часов

Помочь руководителям и командам говорить на одном языке с коллегами и клиентами разных поколений.



Что получает заказчик

- Понимание мотивации
- Меньше конфликтов ценностей
- Точная аргументация в диалоге
- Инструкции для коммуникации

Что отрабатывают участники

- Поколенческие ценности
- Мотивационные установки
- Формула конфликта
- Конфликтогены разных поколений

Когда особенно полезно

Когда различия в ценностях и стилях общения снижают вовлечённость и вызывают недопонимание.

Вовлечённость и продуктивное взаимодействие в команде

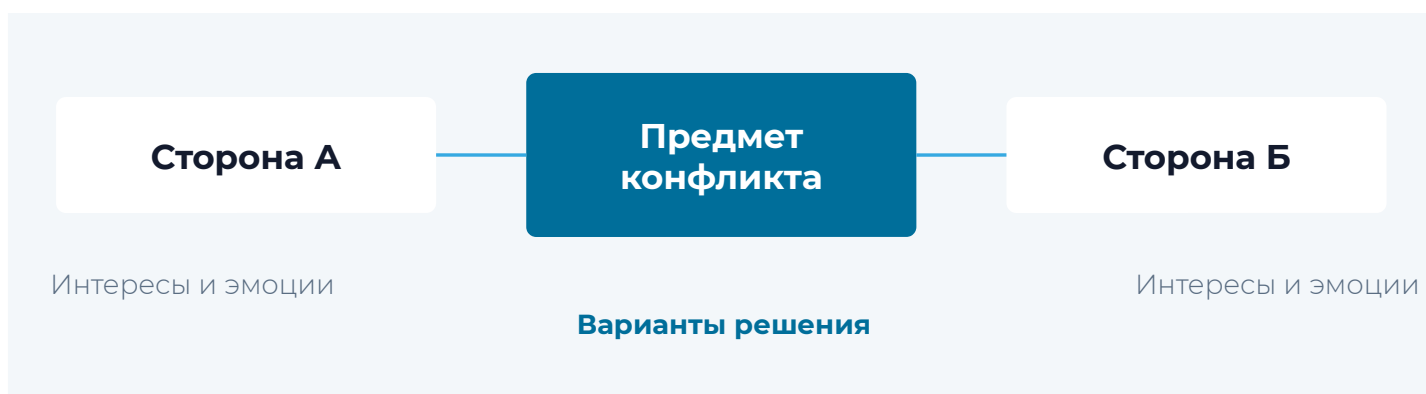
Коммуникации и управление конфликтами

Конструктивный диалог между подразделениями

Продвинутый уровень

2 дня

Освоить методы продуктивной коммуникации и конструктивного разрешения конфликтов внутри команды и со смежниками.



Что получает заказчик

- Снижение эскалации конфликтов
- Партнёрский диалог со смежниками
- Управление эмоциями
- Качество совместных проектов

Что отрабатывают участники

- Эффективная коммуникация
- Тест Томаса
- Карта конфликта
- 5 стратегий выхода из конфликта

Когда особенно полезно

Когда напряжение между людьми или подразделениями мешает согласованиям и совместной работе.

Качество взаимодействия в сложных ситуациях

Публичное выступление

Структура, уверенность и яркая подача

Практика до 20 человек

2 дня

Структурировать выступления, удерживать внимание аудитории и отвечать на сложные вопросы.

Структура

Аргументы

Подача

5

приёмов ответов на сложные вопросы

Что получает заказчик

- Убедительные презентации
- Меньше страха перед аудиторией
- Сильная логика и подача
- Готовность к сложным вопросам

Что отрабатывают участники

- Структура своего выступления
- Методы аргументации
- Голос и дикция
- 5 приёмов ответов на вопросы

Когда особенно полезно

Когда нужно уверенно презентовать идеи, защищать решения и отвечать на сложные вопросы.

Убедительная защита идей и уверенная работа с аудиторией

Как выбрать программу под задачу

Карта выбора для заказчика

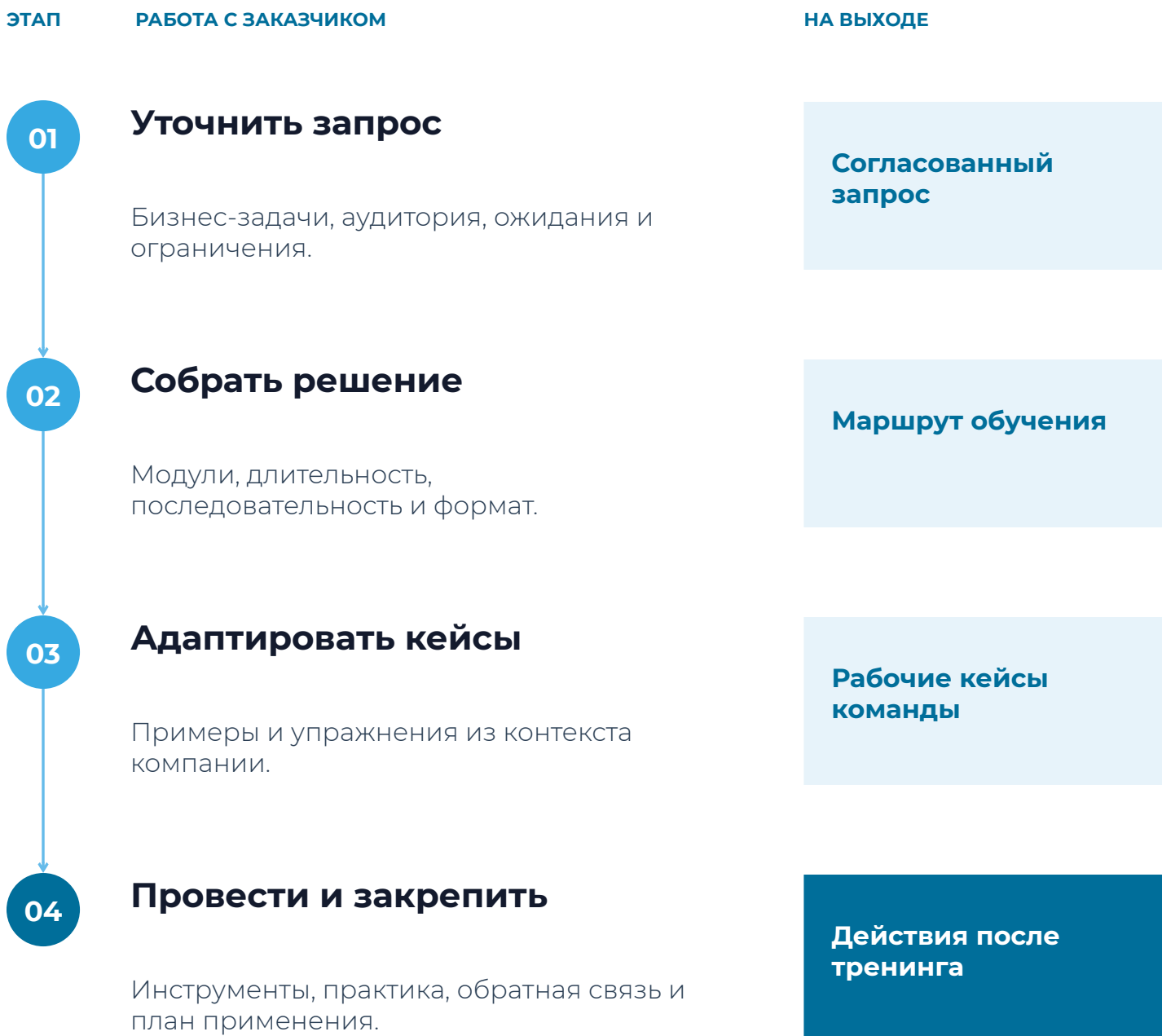
Задача компании	Программы
Повысить управленческую дисциплину	5 функций менеджера Целеполагание руководителя
Снизить число конфликтов и сложных согласований	Коммуникации и управление конфликтами
Найти новые решения	ТРИЗ Системное мышление
Убедительно презентовать решения	Публичное выступление Эффективная бизнес-коммуникация
Работать в меняющейся среде	Парадоксальный менеджмент
Наладить взаимодействие поколений	Взаимодействие поколений

2–3

приоритетные задачи — основа траектории обучения вашей команды

Дорожная карта запуска программы

Подготовка, обучение и закрепление



Следующий шаг

Короткая встреча: выбрать ключевую задачу и согласовать программу для вашей аудитории.

Программа под задачу вашей команды

Екатерина Глибина

Корпоративные программы развития руководителей

Для компаний, которым
важно усилить
управленческую практику,
коммуникацию и качество
решений.



 **Управленческая задача**

 **Аудитория программы**

 **Формат и длительность**

Обсудим запрос и соберём программу развития