PROFILO

Sono una psicologa, formatrice e Coach, con due obiettivi: trovare modi per rendere la vita più semplice alle persone e creare processi per far raggiungere alle aziende i loro obiettivi, utilizzando in modo trasversale la mindfulness. Lavoro come libera professionista o insieme a società di consulenza per sviluppare il potenziale di imprenditori, manager, operatori sanitari, come individui o come risorse umane all'interno di un'organizzazione.

Il focus sulle **persone** è principalmente sull'equilibrio di tutti gli aspetti della vita, sulla riduzione e gestione di stress ed ansia.

Nelle **organizzazioni** gran parte del mio lavoro è sulla diversity, sullo smart working e sullo sviluppo del multipotenziale.

In questo momento storico uno dei focus più importanti all'interno dei miei progetti è:

Sailing in VUCA world

Psicologa, Coach e Senior Trainer Dal 2000 ad oggi (PA e Privato)

PA e Ospedaliero:

-Regione Lazio
-Policlinico Agostino Gemelli di Roma - Collaborazione all'interno del servizio Terapie Integrate (reparto Senologia) e docente presso il Master in terapie integrate:

- comunicazione medico paziente
- prevenzione e gestione del burnout
- gestione delle comunicazioni difficili
- Impegnato non coinvolto: la distanza Professionale

-Clinica Salvator Mundi

- Comunicazione efficace
- Complexproblem solving
- Gestione empatica delle controversie
- Coaching individuale per tutto il personale a contatto con i pazienti,
- Formazione per dirigenti
- Psico-educazione al linguaggio empatico

-Croce Rossa Italiana

- Campus Nazionale -Formazione Trainer

Aziende e Associazioni di categoria:

-Confindustria Umbria e Toscana
Consulenza, Formazione e Coaching per le loro aziende consociate.

Banche e finanza. Alcuni clienti:

Consulenza, formazione, executive coaching e business coaching:
-BNP Paribas
-BPM
-American Express

Farmaceutico, medico-chirurgico. Alcuni clienti:

Consulenza, formazione, executive coaching e business coaching:
-Takeda
-Stryker
-Abbvie
-SoFarmamorra

Automotive. Alcuni clienti.

Consulenza, formazione, executive coaching e business coaching:
-Renault
-Jaguar
-Europcar
-Mercedes

Servizi. Alcuni clienti.

Consulenza, formazione, executive coaching e business coaching:

-Vodafone

-WindTre

-Enel

-Manutencoop

**COLLABORAZIONI CON AZIENDE DI CONSULENZA ED
UNIVERSITA' DAL 1998 AD OGGI**

Senior Consultant e Coach

Before s.r.l.

Erogazione e progettazione di corsi in diverse aree comportamentali, manageriali e commerciali per aziende ed organizzazioni

Senior Trainer & Coaching Consultant

Mercuri Italia

Erogazione e progettazione di interventi di consulenza e formazione.

In questo periodo ho avuto un particolare focus nell'area sales:
Sviluppo portafoglio clienti (mantenimento e nuove acquisizioni)
Gestione di una rete indiretta di vendita
Progettazione di percorsi di intervento per aziende clienti volti ad ottimizzare l'efficienza commerciale o finalizzati ad un task specifico (lancio nuovo prodotto, new customers etc.)
business acquisition, efficienza interna di singoli comparti commerciali)

Senior Trainer & Coaching Consultant

Cegos S.p.A.

In qualità di Trainer e Business Coach ho progettato ed erogato corsi in diverse aree comportamentali, manageriali e commerciali per aziende ed organizzazioni, tra le quali:

Telecom Italia S.p.A.

Renault Italia S.p.A.

Sony S.p.A.

Ald Automotive S.p.A.

Europecar S.p.A.

Elica S.p.A. - Fabriano

De Cecco S.p.A. - Pescara

CNA- Confederazione Nazionale dell'Artigianato

Sigma Tau S.p.A.

Imperial Tobacco S.p.A.

Peroni S.p.A.

Maggiore S.p.A

Banca d'Italia

Accor S.p.A

Università degli Studi di Roma 'La Sapienza'

Docente

Docente al Master di secondo livello in Comunicazione ed Organizzazione "MasterCor" per tre edizioni.

Schiavi Communication s.r.l.

Formatore

Formazione dei formatori

Gestione delle relazioni interpersonali

L'arte della negoziazione

Autocontrollo e gestione dello stress

Gestione della forza vendita

PNL (Programmazione Neuro Linguistica)

Tecniche di vendita - adeguate al livello di esperienza dei venditori coinvolti

Coaching e Coaching sportivo

Motivazione delle risorse

Processi di comunicazione base ed avanzata

Team building

Time management

Problem solving creativo

ISTRUZIONE (DAL 1993 AD OGGI)

Laurea in Psicologia Clinica presso UnieCampus, Novedrate(Mi)lano)

"Sales transformation"

Presso Mercuri International s.r.l. (48 ore).

Corso di aggiornamento per formatori, argomenti:

Cambiamenti di mercato e nuove strategie di intervento.

IL modello RAC: analisi dei risultati ottenuti per fissare nuovi

obiettivi. Analisi delle attività passate per definire nuovi piani di

attività, analisi delle competenze per definire nuovi piani di sviluppo.

"Formazione Formatori-Avanzato" (96 ore) presso Mercuri International Corporate (Parigi). Argomenti:

Analisi dei Fabbisogni, Consulenza, Progettazione dell'intervento, Animazione di aula in contesti multiculturali, Utilizzo dei simulatori. Creare moduli e-learning, Aule virtuali, Implementazione di nuovi processi, Consolidamento delle nuove competenze apprese. Focus: il ROI della formazione: il metodo Donald Kirkpatrick

Corso di "Formazione e Specializzazione" per Formatori Presso la Gruppo Wave s.r.l. di Roma

Tecniche di Gestione d'aula, Analisi dei Fabbisogni, Progettazione di interventi formativi, Analisi transazionale, Andragogia, PNL- Programmazione Neuro Linguistica.

Diploma di Maturità Scientifica presso "Liceo Scientifico Statale S. Francesco d'Assisi" di Roma