



## INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **Rosy Falcone** (in anagrafica Rosaria Falcone)  
Indirizzo Via Del Cairo 34 Varese  
Telefono 346/952.7820 – 0332/195.5787

Nazionalità **Italiana**

Luogo e data di nascita **Varese 04.01.1968**

## ESPERIENZA LAVORATIVA

Attualmente Responsabile della divisione Coaching e Formazione di Exalta SA  
Lugano

Corso sul Tutoring in Farmacia Formazione ai Farmacisti per fornire strumenti per gestire al meglio la Farmacia e Collaborare in maniera efficace con il proprio Team - 9 maggio 2019

Corso Corso per operatori sanitari (Chirurghi, anestesisti, strumentisti e Infermieri di sala) dal titolo "La comunicazione in sala operatoria" - 27 giugno 2019 ospedale Udine e medesimo corso tenuto a Vicenza il 5 dicembre 2018

Residenziale Osp. San Bortolo Corso dal titolo "Comunicazione efficace con l'utenza" accreditato  
AULSS 8 Vicenza ECM ) 9 marzo 2017

Residenziale AULSS 8 Lonigo Corso per operatori sanitari (medici, infermieri, tecnici di lab) dal Titolo "Focus on change management" 8 novembre 2017

Realizzazione delle seguenti FAD (Formazioni a distanza) con l'ausilio di riprese video, relative ai seguenti argomenti

Gennaio 2017 "La disfunzione erettile" Come interagire in maniera efficace per una corretta presa in carico del paziente.

- Gennaio 2016 Fad "Salute donna" come consigliare la contraccezione all'adolescente e la donna con figli per la tutela del proprio corpo
- Gennaio 2015 Fad "Il coaching in Farmacia" relativa ai comportamenti efficaci da assumere in Farmacia per gestire bene un paziente e servirlo al meglio commissionata da Fenix Pavia e accreditata Ecm
- Dicembre 2014 Fad "La comunicazione Farmacista/Paziente per favorire l'aderenza Terapeutica". Richiesta da Imagine - Gallarate, accreditata Ecm
- Dicembre 2014 Fad sulla comunicazione tra Farmacista e donna in menopausa. Commissionata da Fenix Pavia e accreditata Ecm
- Gennaio 2014 Fad sulla relazione farmacista e paziente iperteso e diabetico accreditata Ecm e commissionata da Fenix - Pavia
- Marzo 2013 Tour Avene con l'azienda farmaceutica Pierre Fabre. Dieci tappe formative dal titolo "Conquista il tuo cliente con Avene" Rivolto a farmacisti con l'obiettivo di trasferire loro competenze e strumenti di comunicazione efficace per servire al meglio il cliente in farmacia.
- Maggio 2013 Ha tenuto 10 tappe formative con il corso accreditato ECM sul Cross Selling - realizzato per Comifar sviluppando la tematica del servizio al banco con la vendita abbinata per servire meglio il cliente e prendersi cura dei suoi bisogni

• Date (da - a)

Dal 2009 a al 2015 opera in qualità di imprenditrice, titolare di RF Consulting. **Trainer e Coach di imprenditori, manager, farmacisti e privati.** Opera su tematiche relative ad aree quali: comunicazione, motivazione, vendita, selezione del personale.

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

**RF CONSULTING** di Rosaria Falcone

Alcuni tra i principali clienti:

Reckitt Benckiser, Elmec Informatica, Pharm Studio, Nuxe, Pierre-Fabre, Sofar, Montefarmaco, Compagnia delle Opere di Milano, Montagnini, Amicodentista. CTF Group, Ercole Comerio, CTF Group, Fenix, Comifar.

• Tipo di azienda o settore

Coaching, formazione e consulenza

• Tipo di impiego

Formatore e coach

• Principali mansioni e responsabilità

• Date (da - a)

Dal 2010 ad oggi

**PHARMACOACHING**

PROGRAMMA DI FORMAZIONE E COACHING rivolto ai Farmacisti

Industrie farmaceutiche e Farmacie sul territorio

Business Coach per lo sviluppo di competenze nell'ambito della comunicazione e vendita persuasiva

Allenare i farmacisti all'acquisizione di nuove abilità nella relazione con la clientela e produzione sul punto vendita.

• Tipo di azienda o settore

• Tipo di impiego

• Principali mansioni e responsabilità

• Date (da - a)

Dal 2005 ad aprile 2009

**HF FIRST FINANCIAL** - Branch di Lugano (Svizzera)

• Tipo di azienda o settore

Asset Management e Scuola di trading

• Tipo di impiego

Pubbliche relazioni con gli Istituzionali e Gestione Scuola di trading

• Principali mansioni e responsabilità

Ricerca, sviluppo e gestione della clientela, prettamente istituzionale (Banche e realtà collegate), finalizzata alla creazione, su misura per il cliente, di prodotti strutturati e non.

• Date (da - a)

Dal 2003 a fine 2004

**HRD TRAINING GROUP (ROBERTO RE)**

• Tipo di azienda o settore

Formazione risorse umane e scuola di coaching

• Tipo di impiego

COACH E CONSULENTE AZIENDALE

• Principali mansioni e responsabilità

Vendita corsi di formazione, coaching agli iscritti ai corsi e gestione gruppo trainer

• Date (da - a)

Dal 2003 al 2004

**POLIAMBULATORIO MEDICO ARIELE DI VARESE**

• Tipo di azienda o settore

Settore medico operante anche nella formazione

• Tipo di impiego

Formatore e Personal coach

• Principali mansioni e responsabilità

Trainer di corsi rivolti ad un pubblico eterogeneo su aspetti legati alla comunicazione e motivazione. Attraverso tali corsi ha acquisito clientela per sessioni di personal coaching

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Date (da - a)

Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

Novembre 2016 - **LAUREA MAGISTRALE IN PSICOLOGIA**

Doctor of science in Psychology - University of Northwest - Roma -

Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

Date (da - a)

Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

Esame di maturità presso Liceo Scientifico di Tradate (VA)

Maturità conseguita come segretaria con indirizzo commerciale "Dirigente di comunità"

## DIPLOMA DI SCUOLA MEDIA SUPERIORE

Date (da - a)

Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

La comunicazione analogica secondo le tecniche di Stefano Benemeglio  
Master Intensivo full immersion dal 25 al 30 luglio 2016 Riccione

Congresso Mondiale di Ipnosi 17.18.19 giugno 2016. Roma

La comunicazione ipnotica ed efficace applicata nel business e nella relazione Terapeutica con pazienti

Date (da - a)

e tipo di istituto di istruzione o formazione

18,19,20 Gennaio 2013 - 1,2,3, febbraio 2013

**ADVANCED MASTER TRAINER PNL** - società Ekis e NLP Italy

Master internazionale avanzato di PNL docenti John La Valle, Alessandro Mora e Alessio Roberti

Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

Ipnosi conversazionale, DHE™ (Design Human Engineering™) Elementi di NHR™ (Neuro-Hypnotic Repatterning™)

Qualifica conseguita

Certificazione internazionale "Licensed Advanced Master Practitioner of NLP" rilasciato dalla "Society of NLP"

- a) Date (da – a) 24 – 25 Novembre 2012
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione LA VOCE.NET di Ciro Imparato
- principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Corso "LA VOCE CHE VENDE" Metodo Four Voice Colors
- Qualifica conseguita Studio sull'uso efficace del para-verbale nella negoziazione. Identificazione degli elementi della voce ed allenamento degli stessi.
- Date (da – a) 22-23 ottobre 2011
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Università di Trieste - "How to recognize facial signs of emotional concealment" - \*Erika L. Rosenberg - collaboratrice di Paul Ekman
- principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Studio delle espressioni facciali per il riconoscimento delle principali emozioni - formazione derivante dal metodo FACS (Facial Action Coding System)
- Qualifica conseguita
- Date (da – a) Ottobre 2010 – novembre 2011
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione **MASTER IN COACHING - EKIS REGGIO EMILIA**
- principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Percorso formativo di 30 giornate di corsi relativi a: **Master Practitioner di PNL – licensed by Richard Bandler, Public Speaking, Vitality seminar, Excellence Coaching, Tecniche di Coaching.**
- Qualifica conseguita Master Coach e Master Practitioner di PNL – licensed by Richard Bandler,
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Società NLP ITALY Milano
- principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Comunicazione efficace. Estrazione dei criteri di soddisfazione del coach, analisi di valori e credenze degli individui per motivarli all'azione ecc...  
Coach
- Qualifica conseguita
- Date (da – a) Nell'agosto 2003
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione **Master in Programmazione Neurolinguistica – HRD di Milano**
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Neuroscienza che consente di decodificare tutti gli elementi che intervengono durante la comunicazione. Alcuni argomenti trattati: I livelli della comunicazione, l'interpretazione del linguaggio del corpo, I sistemi rappresentazionali e le loro chiavi di accesso ecc.. Il tutto, attraverso una corretta interpretazione delle caratteristiche comunicative del nostro interlocutore, consente un'interazione più efficace con lo stesso. L'applicazione di tali competenze in ambito commerciale, favorisce una maggiore efficacia nella capacità di concludere positivamente delle trattative.
- Qualifica conseguita Trainer del corso "NLP Practitioner"
- Date (da – a) Da settembre 2003 ad aprile 2004
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione **Master in Formazione Formatori – Metaconsulting di Roma (trainer Stefano Santori)**
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Corso finalizzato all'acquisizione delle competenze necessarie per formare formatori nell'ambito della comunicazione, del public speaking, della vendita, della gestione e motivazione di risorse umane
- Qualifica conseguita Trainer per formazione formatori
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente) -

- Date (da - a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
  - Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

Dal 2002 al 2003

**HRD ACADEMY** DI HRD TRAINING GROUP: 3 moduli: Leadership Seminar full. Imm. 5 gg; Power Seminar full. Imm. 5 gg, Energy Seminar full imm. 5 gg. Con Re, Roy Martina, Peggy Dylan, Jasmhveen, e altri

Principali aree: comunicazione, motivazione e benessere, leadership, potere personale, know how per life e business coaching

Trainer delle aree suddette

**CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI**

MADRELINGUA Italiano

ALTRE LINGUE

Inglese  
 Buona  
 Buona  
 Buona

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

Francese  
 Buona  
 Buona  
 Buona

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI  
 Ottime capacità relazionali nell'ambito della comunicazione. Ottimo public speaking. Esperienza nell'ambito di presentazioni in congressi, fiere ed eventi dove sia stato necessario presentare società ed attività commerciali ad essa legate.

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE  
 Organizzazione e coordinamento di eventi formativi. Rapporti con strutture alberghiere, centri fieristici . Relazioni con i media per creazione della visibilità degli eventi.

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE  
 Uso dei principali supporti informatici. Conoscenza di Windows XP (Word, Excel, Power Point). Business Contact Manager

CAPACITÀ E COMPETENZE ARTISTICHE  
 Ha frequentato corsi di danza classica e moderna per 15 anni di cui 6 sono stati di insegnamento.

PATENTE O PATENTI Categorie B

HOBBY/SPORT Interessi: cinema, lettura, musica, Sport : jogging, palestra, tennis, danza

Il sottoscritto è a conoscenza che, ai sensi dell'art. 26 della legge 15/68 e s.m.i., le dichiarazioni mendaci, la falsità negli atti e l'uso di atti falsi sono puniti ai sensi del codice penale e delle leggi speciali. Inoltre autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi e per gli effetti dell'Art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e dell'Art. 13 GDPR 679/16.

Luogo e Data compilazione CV

Varese, 23 luglio 2019