

Titolo del programma formativo FAD

FARMACO EQUIVALENTE: DIFFONDERE LA CULTURA E PROMUOVERE L'ADERENZA TERAPEUTICA

Data inizio	6 aprile 2020
Data fine	31 marzo 2021
Durata effettiva dell'attività formativa	9 ore
Obiettivi dell'evento	(18) - Contenuti tecnico-professionali (conoscenze e competenze) specifici di ciascuna professione, specializzazione ed attività ultraspecialistica

Acquisizione competenze tecnico-professionali

Il corso si propone di aumentare le conoscenze dei farmacisti circa le caratteristiche e l'affidabilità/sicurezza dei farmaci equivalenti, migliorandone la comunicazione con il cittadino; promuovere la scelta consapevole e motivata da parte dei cittadini dei farmaci equivalenti; ridurre gli errori/difficoltà gestionali per favorire la continuità terapeutica nei malati cronici.

RAZIONALE

Nonostante il quadro normativo favorevole all'uso di medicinali equivalenti, il loro consumo in Italia, rimane al di sotto della media europea.

Sebbene le cause non siano completamente chiarite, diversi fattori possono favorire la riluttanza del paziente ad assumere medicinali generici. In questo contesto, l'influenza degli operatori sanitari potrebbe svolgere un ruolo importante.

Secondo un'indagine svolta recentemente da *SIFAC (Società Italiana di Farmacia Clinica)*, l'82% dei farmacisti se il paziente si dichiara non convinto dell'efficacia del farmaco equivalente, ripropone il farmaco brand senza indagare sulle precise motivazioni.

E' evidente che tra le principali cause di sfiducia nei confronti di medicinali equivalenti rimane la convinzione errata che il profilo di qualità, sicurezza ed efficacia non sia paragonabile all'originale e ciò si manifesta soprattutto nei confronti dei farmaci equivalenti delle classi terapeutiche più frequentemente utilizzati per il trattamento di malattie croniche (ad es. ipertensione, aritmie, cardiopatie, diabete mellito, asma e BPCO).

L'Italia ha bisogno di approfondire la conoscenza dei farmaci equivalenti: esiste ampio spazio di miglioramento sulla preparazione degli operatori sanitari e sulla educazione del paziente; perciò diventa indispensabile strutturare una formazione adeguata all'effettivo livello di preparazione dei professionisti per poter promuovere una scelta terapeutica lineare che faciliti l'aderenza terapeutica soprattutto riguardo alle patologie croniche che coinvolgono in particolare il paziente anziano.

PROGRAMMA

Minuti relazione	Minuti di consultazione	Titolo dell'intervento	Relatore/autore
5		Obbiettivi formativi Contenuto didattico	Uberto De Grandi
		SESSIONE I IL FARMACO EQUIVALENTE, IL CONCETTO DI BIOEQUIVALENZA E AFFIDABILITA'	
30	20	Concetto e parametri di bioequivalenza e biodisponibilità	Uberto De Grandi
20	20	Gli eccipienti ed il loro ruolo nella gestione delle forme farmaceutiche	Uberto De Grandi
20	20	Affidabilità e sicurezza del farmaco equivalente	Uberto De Grandi
		SESSIONE II LA FASE PRESCRITTIVA E QUELLA DISPENSATIVA L'IMPORTANZA DI UN MESSAGGIO UNIVOCO	
20	20	Sostenibilità del farmaco equivalente: studi farmacologici e farmacoeconomici	Uberto De Grandi
20	20	Correttezza e autorevolezza dispensativa del farmacista: limiti e opportunità	Uberto De Grandi
		SESSIONE III LA GESTIONE DELLE DOMANDE E DELLE OBIEZIONI DEL CITTADINO	
20	20	La comunicazione farmacista/paziente: le risposte univoche alle paure non espresse	Rosy Falcone
20	20	La scelta consapevole e motivata dei cittadini dei farmaci equivalenti	Rosy Falcone
20	20	Il corretto approccio al farmaco equivalente per una ottimale compliance e aderenza alle terapie	Rosy Falcone
		SESSIONE IV LA PROMOZIONE DELL'ADERENZA TERAPEUTICA NELLE PATOLOGIE CRONICHE	
30	30	Cronicità: accettazione della patologia e di un trattamento a lungo termine - Le fasi di un percorso difficile	Stefano Carugo
40	40	Importanza dell'aderenza terapeutica nelle patologie croniche. L'esempio dell'ipertensione e delle patologie cardiovascolari	Stefano Carugo
30	30	Compliance, aderenza e concordanza: gli aspetti di una collaborazione attiva fra soggetti diversi	Stefano Carugo
5		Conclusioni generali	Uberto De Grandi
Test a risposta multipla e doppia randomizzazione			
Questionario di verifica della qualità percepita e rilevamento fabbisogni formativi			
TOTALE MINUTI FORMAZIONE			540
TOTALE MINUTI DI RELAZIONE			280
TOTALE MINUTI DI CONSULTAZIONE			260
TOTALE ORE FORMAZIONE			9

Erogazione contenuti	L'erogazione dei contenuti è attuata mediante metodologie complementari di formazione per favorire il massimo livello di apprendimento: <ul style="list-style-type: none">- lezioni dirette supportate da materiale visivo in PPT- letture di complemento
Crediti assegnati	9
Numero utenti	3.000
Professioni	Farmacista Territoriale e Ospedaliero
Tipologia Prodotto FAD	Corsi / videocorsi online su apposite piattaforme di learning management system (LMS) - e-learning
Dotazione di Hardware e software necessaria all'utente per svolgere l'evento	Hardware: Personal Computer con accesso Internet veloce Software: windows 7 oppure windows XP oppure windows Vista
Tipo materiale durevole rilasciato ai partecipanti	Vi è la possibilità di stampare parte del materiale di complemento
Responsabile Scientifico:	Uberto De Grandi Presidente AIMF – Associazione Italiana Marketing Farmaceutico
Relatori:	Uberto De Grandi Presidente AIMF – Associazione Italiana Marketing Farmaceutico Rosy Falcone Responsabile della Divisione Coaching e Formazione di Exalta SA – Lugano Stefano Carugo Direttore Dipartimento Cardiopolmonare Direttore SC Cardiologia San Paolo - MI Professore di Cardiologia Università Statale di Milano



FENIX
Formazione e Comunicazione Scientifica

Segreteria Organizzativa e Provider ECM

FENIX Srl

Via Ugo Foscolo, 25 - 27100 Pavia

Tel 0382 1752851 - Fax 0382 1752852

Responsabile: dr. Agostino Tacconi

Segreteria Tecnica e Sede della piattaforma

Digital Solutions Srl

Via Ezio Biondi, 1 - 20154 Milano - Tel 02 34995360



Curriculum Vitae Europass

Informazioni personali

Nome(i) / Cognome(i)

Stefano Carugo

Indirizzo(i)

Via Col di Lana, 19- 20900 Monza (MB)

Telefono(i)

+39 02-81844361

Cellulare: +39 330607632

Fax

E-mail

stefano.carugo@unimi.it

Cittadinanza

Italiana

Data di nascita

01.01.1966

Esperienza professionale

Date

Dal 1/11/15 ad oggi

Lavoro o posizione ricoperti

Direttore

Principali attività e responsabilità

Direttore UO Cardiologia e UCIC

Nome e indirizzo del datore di lavoro

Ospedale San Paolo – Via A. di Rudinì, 8 - Milano

Tipo di attività o settore

Direttore

Esperienza professionale

Date

Dal 1/11/17 ad oggi

Lavoro o posizione ricoperti

Direttore

Principali attività e responsabilità

Direttore Dipartimento Cardiopolmonare

Nome e indirizzo del datore di lavoro

ASST Santi Paolo e Carlo

Tipo di attività o settore

Direttore

Tipo di attività o settore

Esperienza professionale

Date

Dal 2003 al 2006

Lavoro o posizione ricoperti

Assistente medicina interna

Principali attività e responsabilità

Reparto DH

Nome e indirizzo del datore di lavoro

Dipartimento di medicina interna Università Milano- Policlinico di Milano

Tipo di attività o settore

Esperienza professionale

Date

Dal 2006 al 1/11/15

Lavoro o posizione ricoperti

Direttore

Principali attività e responsabilità

Direttore dell'Unità di cardiologia UOC

Nome e indirizzo del datore di lavoro

Ospedale Pio Albergo Trivulzio - Milano

Tipo di attività o settore	Direttore
Istruzione e formazione	
Date	Dall'1/1/2015 in corso
Titolo della qualifica rilasciata	
Principali tematiche/competenze professionali acquisite	Dal 1/11/2015 Direttore dell'Unità di Cardiologia e UTIC – Ospedale San Paolo - Milano
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	Professore associato di cardiologia – Università di Milano Dipartimento Scienze della Salute (DISS) Università degli Studi di Milano
Istruzione e formazione	
Date	Dal 2003 al 2014
Titolo della qualifica rilasciata	
Principali tematiche/competenze professionali acquisite	Professore aggregato di Medicina Interna – Università di Milano
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	Università di Milano
Istruzione e formazione	
Date	Dal 1998 al 2003
Titolo della qualifica rilasciata	
Principali tematiche/competenze professionali acquisite	Ricercatore Medicina Interna
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	Università Milano-Bicocca

Ulteriori informazioni

European Hypertension Specialist

From 2003 al 2006 co- responsabile del progetto telematico denominato " Tecnosalute " in collaborazione con IRCCS Policlinico di Milano e Ministero della Salute.

Principale sperimentatore in numerosi studi internazionali e Nazionali

2016/17 Docente Corso di perfezionamento in Cardiocirurgia e cardiologia strutturale

2015/17 Docente di Cardiologia, Clinica Medica e Semeiotica e Sistemática I Corso di Laurea di Medicina Polo S.Paolo

2017 Revisore "The Journal of Clinical Hypertension"

2017 Revisore "Journal of Hypertension"

Socio della Società Italiana per l'ipertensione arteriosa

Socio della Società Europea di cardiologia

Socio della Società Italiana di cardiologia

Socio ANCE

Socio CFC

2008 Coordinatore del progetto Europeo " Europe take cares of your heart"

2010-15 membro della Commissione Sanità e Politiche Sociali – Consiglio Regionale della Lombardia

2015/17 Docente Scuola di Specializzazione Cardiologia - Università di Milano

2015-16 membro del gruppo di lavoro su "Medical APP Device" - Ministero della Salute

2016 Docente Scuola di Specializzazione in Medicina dello Sport e dell'Esercizio Fisico UNIMI - Università di Milano

2016/17 Referente Lombardo SIIA – Società Italiana dell'Ipertensione Arteriosa

2017/18 Referente Nazionale gruppo di lavoro SIC Telecardiologia (Società Italiana di cardiologia)

2017/18 Consigliere di Amministrazione Fondazione Italiana Cuore e Circolazione Onlus SIC

2017 Membro del Comitato Indirizzo del "Pediatric Clinical Research Center Romeo ed Enrica Invernizzi"

2017 Membro del Centro di Ricerca sulle dislipidemia Università dell'Insubria

2018/19 Responsabile Lombardia Società Italiana di Cardiologia

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali (facoltativo)" e autocertifico, consapevole delle sanzioni previste nel caso di dichiarazioni false, ai sensi degli art. 46 e 47 del DPR 445/00, che quanto dichiarato corrisponde al vero ed alla documentazione in mio possesso.

Firma



CURRICULUM VITAE DI UBERTO DE GRANDI

FORMATO EUROPEO PER IL CURRICULUM VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	Uberto De Grandi
Indirizzo	Via Anguissola n. 29 – 20146 Milano
Telefono	339-3645249
E-mail	uberto.degrandi@aimf.it
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	27-09-1954

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) 1979-1996
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Farmitalia Carlo Erba (79-85) - Formenti (86-96) - Milano
- Tipo di azienda o settore *Farmaceutico*
- Tipo di impiego Direttore Marketing e Training
- Principali mansioni e responsabilità Marketing e Formazione
- Date (da – a) 1997-2014
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Sextantfarma Srl – Via Anguissola 29 – 20146 Milano
- Tipo di azienda o settore *Ricerche di mercato nel settore farmaceutico e della salute*
- Tipo di impiego Presidente
- Date (da – a) *Dal 2015 a oggi*
- Nome e indirizzo del datore di lavoro AIMF – Via Anguissola 29 – 20146 Milano
- Tipo di azienda o settore Associazione Italiana Marketing Farmaceutico
- Tipo di impiego Presidente
- Principali mansioni e responsabilità *Docenze e divulgazione cultura del settore farmaceutico*

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a) 1973 - 1977
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Università di Milano – Facoltà di Farmacia
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio *Farmaceutico*
- Qualifica conseguita *Laurea in Farmacia*
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente) *Laurea*
- Date (da – a) 1978
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Cambridge Bells School / London University
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio *Lingua Inglese - Marketing*
- Qualifica conseguita *Proficiency in English – Master in marketing*

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.

PRIMA LINGUA

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

Inglese

Ottimo
Ottimo
Ottimo

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra (ad es. cultura e sport), ecc.

Dal 1997: partecipazione a convegni e seminari sulla salute come relatore e chairman.
Dal 2004: elaborazione e docenza di seminari per medici e farmacisti nell'ambito del programma di formazione continua ECM e FAD.
Dal 2006 al 2013: attività di docenza farmaceutica presso l'Università di Milano facoltà di Farmacia nell'ambito del corso "Aspetti di economia e marketing dei medicinali".
Dal 2013: attività di docenza presso l'Università di Pavia, facoltà di Farmacia e CTF, del Master post-lauream MAMAF, presso la Business School de "Isole24ore" dei Master "Healthcare & Pharma Marketing" e "Management del settore Sanità, Pharma e Biomed", presso Alma Laboris del Master "Management & Marketing dell'Industria Farmaceutica".
Docente per la cittadinanza della terza età presso la Università di Bresso e presso l'Università "Golden Age" di Milano.
Autore di articoli e pubblicazioni a tematica farmaceutica su riviste di settore, elaborazione e docenza di corsi di formazione per Farmacisti, per Medici e per Aziende del farmaco.

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Ad es. coordinamento e amministrazione di persone, progetti, bilanci; sul posto di lavoro, in attività di volontariato (ad es. cultura e sport), a casa, ecc.

Presidente e coordinatore del Consiglio Direttivo di AIMF (Associazione Italiana Marketing Farmaceutico).
Organizzazione e gestione di seminari, corsi di formazione, ECM, FAD e attività congressuali. Fino al 2014 gestione della società di ricerche di mercato Sextantfarma Srl sia come coordinamento di persone sia come sviluppo di progetti e attività.
Nel 2015 ho ricoperto la carica di Direttore Dipartimento Health&Pharma dell'Istituto di Ricerche di Mercato e di Opinione Eumetra Srl.
Pluriennale attività nelle associazioni di categoria quali AISM (Associazione Italiana Sviluppo Marketing).

ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

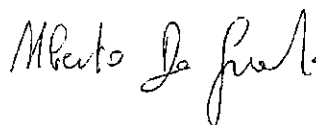
Competenze non precedentemente indicate.

Contatto e relazione con Opinion Leaders del settore salute.

Il sottoscritto è a conoscenza che, ai sensi dell'art. 26 della legge 15/68, 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, il sottoscritto autorizza al trattamento dei dati personali, secondo quanto previsto dalla Legge 196/03.

Milano, 18 giugno 2019

UBERTO DE GRANDI





INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **Rosy Falcone** (in anagrafica Rosaria Falcone)
Indirizzo Via Del Cairo 34 Varese
Telefono 346/952.7820 – 0332/195.5787
Fax
E-mail rosifalcone@gmail.com
Nazionalità Italiana
Stato civile Coniugata
Luogo e data di nascita Varese 04.01.1968

ESPERIENZA LAVORATIVA

Attualmente Responsabile della divisione Coaching e Formazione di Exalta SA Lugano
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 Avène" 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

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

• Tipo di impiego

• Principali mansioni e responsabilità

Asset Management e Scuola di trading

Pubbliche relazioni con gli Istituzionali e Gestione Scuola di trading

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

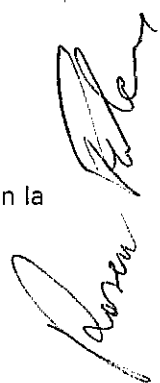
HRD TRAINING GROUP (ROBERTO RE)

• Tipo di azienda o settore

• Tipo di impiego

Formazione risorse umane e scuola di coaching

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
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Settore medico operante anche nella formazione

Formatore e Personal coach

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"

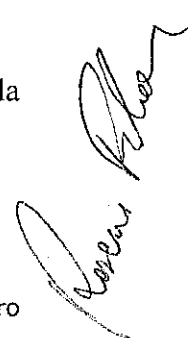
Date (da – a)
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

24 – 25 Novembre 2012

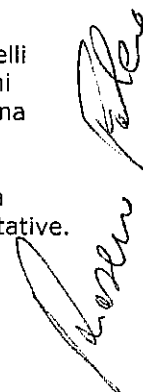
LA VOCE.NET di Ciro Imparato
Corso "**LA VOCE CHE VENDE**" Metodo Four Voice Colors

principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
Qualifica conseguita

Studio sull'uso efficace del para-verbale nella negoziazione. Identificazione degli elementi della voce ed allenamento degli stessi.



- Date (da - a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
Qualifica conseguita
- 22-23 ottobre 2011
Università di Trieste - "**How to recognize facial signs of emotional concealment**" - *Erika L. Rosenberg - collaboratrice di Paul Ekman
Studio delle espressioni facciali per il riconoscimento delle principali emozioni - formazione derivante dal metodo FACS (Facial Action Coding System)
- Date (da - a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Ottobre 2010 - novembre 2011
MASTER IN COACHING - EKIS REGGIO EMILIA
- 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
principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Società NLP ITALY Milano
- Comunicazione efficace. Estrazione dei criteri di soddisfazione del coachee, analisi di valori e credenze degli individui per motivarli all'azione ecc...
Coach
- Qualifica conseguita
- Nell'agosto 2003
- Master in Programmazione Neurolinguistica** - HRD di Milano
- 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 piu' 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)
 - Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Da settembre 2003 ad aprile 2004
- Master in Formazione Formatori** - Metaconsulting di Roma (trainer Stefano Santori)
- 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
Trainer per formazione formatori
- Qualifica conseguita
 - 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
- 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
- Qualifica conseguita
 - Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)
-



**CAPACITÀ E COMPETENZE
PERSONALI**

MADRELINGUA	Italiano
ALTRE LINGUE	
<ul style="list-style-type: none">• Capacità di lettura• Capacità di scrittura• Capacità di espressione orale	Inglese Buona Buona Buona
<ul style="list-style-type: none">• Capacità di lettura• Capacità di scrittura• Capacità di espressione orale	Francese Buona Buona Buona
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

(Autorizza il trattamento dei dati personali ai sensi della legge 196/2003)

Luogo e Data compilazione CV

Varese, 20 gennaio 2020

