FORMATO EUROPEO PER IL CURRICULUM VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome

MARIANO TRIA

Codice Fiscale

TRI MRN 69 R 25 F 915 O

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

 Date (da – a) · Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione · Principali materie / abilità

professionali oggetto dello studio

Qualifica conseguita

1995

Laurea (quinquennale) in Economia, conseguita presso la Facoltà di Economia e Commercio dell'Università degli Studi di Bari. Tesi sperimentale in Statistica; "La diffusione della stampa in Puglia"

MCM Eventi- c/o Tecnopolis

Corso di Alta Formazione in "Marketing e

Comunicazione d'Impresa"

Oltre ai moduli trasversali, sul comportamento organizzativo (Comunicazione, team, leadership), il corso ha approfondito gli argomenti del marketing (strategico e operativo), superando la classica visione delle 4 "P", della vendita e della Comunicazione d'Impresa, analizzando i diversi strumenti a disposizione.

Corsi di aggiornamento /perfezionamento (dal 1995 ad oggi)

2015

Seminario intensivo con Jeffrey Gitomer, a Riccione Leader mondiale in materia di: Comunicazione, vendita, negoziazione, successo

dal 1995 ad oggi

Partecipazione a fiere, convegni e seminari nazionali (AISM, COM, Somedia, BIT, Promotion, Il Sole 24 ore, SDA Bocconi, ADICO, Fiera di Milano, AIDP, Expo Training, ecc.) nelle aree marketing, comunicazione e organizzazione

2007

Hi performance in collaborazione con Studio Mario Silvano -Roma-

Percorso formativo d'eccellenza (250 ore)

Il programma, della durata di 18 mesi, era composto dai seguenti moduli: Comunicazione con la clientela, Vendita, Negoziazione di vendita, Nuova psicologia della vendita, Customer satisfaction e fidelizzazione, Come vendere in tempo di crisi

2005

Hi performance in collaborazione con Studio Mario Silvano -Roma-Corso di specializzazione su ricerca di marketing, vendita, comunicazione e orientamento al cliente

1999

Brian Tracy International-Bologna-

Corso di formazione sulla definizione degli obiettivi nella gestione aziendale e delle attività commerciali. Particolare attenzione è stata posta sulla customer satisfaction e sulla vendita

dal 1995 al 1997

AFMC Ag. Sedi di svolgimento dei diversi moduli dei corsi: Bari, S.Benedetto del Tronto, Siviglia (Spagna), Agadir (Marocco):

Corso: "Il comportamento organizzativo" (240 ore). Argomenti svolti: Comunicazione interpersonale, Team building e team working, Leadership, Gestione e motivazione delle risorse umane

di specializzazione: "Comunicazione interpersonale e Vendita (240 ore)

Analisi di case history aziendali, attraverso le testimonianze di imprenditori, managers, dirigenti di organizzazioni nazionali e internazionali sulle attività di Marketing

1996

Metaconsulting

Roma

Corso in "Strategie di comunicazione efficace", svoltosi a Bari (250 ore)

I principali argomenti trattati sono stati la comunicazione interpersonale, l'orientamento e il lavoro in team

Corso di dizione e di Comunicazione in pubblico, tenuto dal regista RAI Guglielmo Rossini (durata 80 ore)

PUBBLICAZIONI:

2005-2008: Direttore responsabile della rivista De Gustibus Terrae aut. Trib Brindisi n.4/2005- tiratura: nazionale e 1 num. Internazionale (distr. Puglia/resto Italia/ clienti az./ voli AirOne/ 1 numero distribuito a Londra- Magazzini Harrod's, ecc.) (enogastronomia, turismo, eventi, territorio, cultura)

Pubblicazione di 15 articoli su aziende del settore prodotti del territorio pugliese. enogastronomico, enogastronomici, sviluppo della cultura di marketing, commerciale e organizzativa, concorsi per la valorizzazione della gastronomia e della ristorazione

2006-2011: Direttore responsabile della rivista Messaggi in Bottiglia (rivista ufficiale dell'Associazione Italiana Sommelier- Puglia).

Aut. Trib. Bari n.24 del 28/04/2004- tiratura: nazionale e internazionale (distr. Puglia, resto Italia sedi AIS, istituzioni, internazionale per gli italiani residenti all'estero) (enogastronomia e agroalimentare)

Pubblicazione di 25 articoli sul mondo dell'enogastronomia e dell'agroalimentare, oltre ad interventi sul mondo aziendale, sul marketing e sul comportamento organizzativo, sulla comunicazione e il public speaking, sul lavoro in team, sull'orientamento al lavoro nel settore, sullo sviluppo della cultura d'impresa nel settore, delle risorse umane, della comunicazione; in particolare, 1 pubblicazione sul ruolo del public speaking per il vino

Dal 2011 ad oggi: Direttore responsabile di NOI PER TE – La rivista del mondo Coserplast (settore infissi e arredamento casa). Cura delle rubriche interne sull'organizzazione, sulla comunicazione interna, sul team, sulla gestione e motivazione dei dipendenti.

MONOGRAFIE

2004- Realizzazione del book "La Comunicazione e il lavoro in team" per Mediterranea-Associazione per lo sviluppo locale-, ente attuatore del progetto formativo rivolto ai lavoratori delle CCR di Bari.

Pag. 128, composto da 4 capitoli:

- La Comunicazione: Principi e modelli
- 2. Il Gruppo che comunica
- 3. Tecniche di comunicazione
- La comunicazione scritta
- Il lavoro in team

2005: Realizzazione del book *La nuova cultura manageriale delle Risorse Umane", a margine dell'intervento formativo rivolto a dirigenti d'impresa, finanziato da FONDIRIGENTI.

Pag.150, composto da 5 capitoli:

- 1. La comunicazione efficace
- 2. Il Lavoro in team
- 3. La gestione delle risorse umane
- La motivazione dei collaboratori
- 5. Le ricerche di marketing per lo sviluppo

2007: Realizzazione della Ricerca on field sulle aziende produttrici di vino della Puglia, da cui è emerso lo stato del mondo del Vino in Puglia. I risultati della ricerca, pubblicati sulla rivista ufficiale dell'AIS Puglia, sono stati presentati al Vinitaly 2007. Attività svolta per la Edison Consulting.

2010- Realizzazione del book "La Comunicazione e il lavoro in Team" per la società BIC PUGLIA Spind, a margine del progetto formativo JOBNET- Sistema di servizi territoriali integrati per la riconversione ed il reimpiego

dei lavoratori della Filatura e Tessitura in Puglia, rivolto ai lavoratori del Gruppo Miroglio, sede di Castellaneta (TA).

Pag. 114, composto da 9 capitoli:

1.La Comunicazione

2.1 principi della Comunicazione

3.L'orientamento del lavoratore

4.La vendita

5.La negoziazione

6. Il lavoro in Team

7.La Customer satisfaction

8. Principi di marketing e di comunicazione

9.II self marketing

ORDINI PROFESSIONALI:

dal 1992

Giornalista pubblicista, iscritto all'Ordine Nazionale dei Giornalisti

Esperienza Lavorativa

· Date (da - a)

- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Principali mansioni responsabilità

ESPERIENZE PROFESSIONALI

□ Dal 1998 ad oggi:

Socio amministratore della società Edison Consulting.

Si occupa di consulenza e formazione nelle aree marketing, comunicazione, vendita, comportamento organizzativo, gestione delle risorse umane, selezione del personale.

Fino ad oggi, oltre alle attività di formazione (oltre 18mila ore d'aula), sia nei corsi e Master per Business School sia per aziende di varie dimensioni e settori, si è occupato di attività di consulenza di Marketing e Organizzazione per oltre 100 PMI.

Via G. Fortunato, sn- 70015 Noci (BA) www. edisonconsulting.it

dal 1998 ad oggi

Reference list (formazione e consulenza): LINKEM spa, Progeman (Roma) per Poste Italiane, AFORISMA, Intrapresa, IFOA, LUM-Libera Università Mediterranea, Fashion District Outlet Molfetta, NEXIVE., EURONICS, Telcom Spa, Wave Group-(Brescia, Torino e Lecce), Double Tree by HILTON- Acaya Golf Resort, FEDERALBERGHI, CONFCOMMERCIO Bari e BAT, UNA HOTEL Regina, TNT Global Express (ufficio centrale Bari), Supermercati FAMILA, City Moda, CSEI Universus, GM Supermercati, Planet Work Formazione, Calzedonia-Intimissimi-Yamamay (pdv Bari), Sindacato UIL TUCS Puglia, ALLIANZ (agenzia generale di Noci, tra le 10 con maggiore redditività in Italia), Gruppo Industriale Serramenti COSERPLAST, NUOVARREDO, SOA Corporate, CSMT Brescia, CITYMODA (Bari, Lecce, Spottore-Pescara), Scuola Edile Taranto, PIT Scarl Cagliari, CARIGE (agenzia generale sud barese, 1^ in Italia), Mastrovito Espressioni (punti

vendita arredamento), D.Antea, ISUFI Lecce, De Lorenzo Formazione, Bic Puglia, Running Formazione, Associazione Nazionale Forense (sez. Taranto), OPRA Formazione, Programma Sviluppo(sedi di Taranto, Locorotondo, Bari), Smile Puglia, Ordine dei Giornalisti della Puglia, Agenzie del Territorio della Puglia, BOSCH stab. Bari, CANON Italia-rete vendita BDB-, Zoosafari, Hotel Express, Bariblu-Iperstanda, Centro Commerciale Quintocolore, Hotel Majestic Brindisi, Abbigliamento Angelo Nardelli 1951(punti vendita Lecce, Altamura, Taranto), S.O.M.E.D. per Nespresso, Evolution Calzature e Abbigliamento(punti vendita), Forni e Fattorie, Stil Cucine, Consorzio CETMA, Harry & Sons, Gruppo Putignano Spa, Chez Vous, Grand Hotel Tenuta Moreno, Copuglia (Grotte di Castellana), Nissan Master Car, Gruppo Delfine, Sidis, UNIEURO, CoopEstense, MD Discount, Ipercoop, Carrefour, Aligros, DECATHLON, Metis, Quandoccorre, Studio Piro-Napoli-, Adecco, Unidea Italia, La Contadina, Arca Sud, Caseificio Artigiana, Ristorante Santa Chiara, Giorgio Santese Abbigliamento, C.M.A., Prestiti & Mutui, Pellegrino & Partner spa, Rover e Land Rover Pistoia, Farmaca, SMETAR(Gruppo Metalsistem), Sanabed, Primordine, Lady Cucine, Angelini Arredamenti, AFMC Ag., Provincia di Lecce, Comune di Brindisi, Comune di Cisternino, Comune di Grottaglie, Comune di Ugento, Comune di Bitritto, Comune di Barletta, Comune di Cerignola, Comune di Francavilla Fontana (BR), Comune di Ostuni, Glam Hair Academy, Pasta Fresca Nonna Mati (Battipaglia, Eboli-SA), Tema Sistemi, Plastic Puglia, Scuola per Cantine Barsento, Parrucchieri Kreattivi, Libest, Oleificio Daddato, Agroalimentare Pugliese, Abra Sud, 5 G, Deltadue, ArtigianMobili, Timas Spa, Centro Studi per l'impresa MCM Eventi, T&T Italia Spa, Lattanzio e Associati, Residenza del Levante-Bari-, Masseria "Le Marangi", Centro di Ricerca e Sperimentazione "Basile Caramia", ISFORES Brindisi, Openet, Confesercenti, Consorzio Baby Italia, Associazione Italiana Sommeliers, Gruppo Miroglio, Eurogiovani Formazione, Antiquariando,, Pugliaturismi, FIMEC (Federazione italiana mediatori creditizi) di Taranto, Biscò-Altamura, Gruppo De Padova, TST Taranto, ASL Lecce, Hammer- Molfetta, Palazzo Virgilio Brindisi, Cosmapack, Skema, Gruppo Gernone, Unibed, Ente Bilaterale del Turismo- Puglia, Ente Bilaterale del Commercio-prov.BA e BAT , CVS Lecce, Ottica De Giglio Bari (3 pdv), Ottica Di Palma Monopoli, SIME, Klimaitlia, Klimagel, Klimaled, DFV Infissi, Gruppo Sisa Bari, AMTAB Bari (Azienda Trasporti Municipalizzata), Next Direct,, Irsea (sedi di Cerignola, Bisceglie), Ageform (sedi di Bari, Lecce), ecc.

PRINCIPALI ATTIVITA' DI FORMAZIONE <u>AZIENDALE</u> (1995-2015)

Tutte le attività formative indicate sono di durata pari o superiore a 20 ore per modulo

Aree di intervento formativo:
comunicazione e relazioni efficaci
comportamento organizzativo
team-building e team working
Orientamento
public speaking
problem solving e sviluppo della creatività
leadership
gestione e motivazione delle risorse umane
sviluppo personale (empowerment)
customer satisfaction
la vendita e la negoziazione
principi di base di marketing e comunicazione d'impresa
ricerche di mercato

Principali mansioni:

Analizza i fabbisogni formativi del Cliente: rileva specifiche necessità di

formazione e aggiornamento, sulla base delle informazioni ottenute attraverso interviste di gruppo, individuando le aree di potenziamento e proponendo quindi nuovi percorsi formativi per l'area di competenza.

Imposta e dirige interventi formativi complessi in sinergia con il Responsabile delle Risorse umane: supporta la progettazione dei corsi in termini di contenuti, modalità d'erogazione, organizzazione, materiali didattici, costi (fatturazione) e

Gestisce i progetti e stende i reports di tutte le attività formative di competenza.

Eroga le ore di docenza relative alle proprie aree di intervento,

Sviluppa e supporta le reti commerciali.

Supporta, con la formazione e la consulenza, le attività di vendita nei pdv.

Supporta le aziende nella fase di start up e di consolidamento.

Progetta e gestisce la somministrazione di questionari di customer satisfaction, con stesura di relazione finale, oltre a svolgere tutte le attività legate alle ricerche di

Lavora a stretto contatto con le Business School per l'erogazione di Master e corsi di specializzazione.

Promuove l'adozione di metodologie dinamiche e innovative.

Sviluppa nuovi clienti.

Elabora modelli di business e gestisce le relazioni istituzionali.

Si occupa delle varie fasi delle attività di marketing operativo e strategico a vantaggio dei clienti.

Sviluppa le attività di Comunicazione d'Impresa per i clienti.

In qualità di giornalista si occupa di diverse riviste di cui è direttore responsabile, in tutte le fasi di lavoro.

Si rapporta alle Istituzioni pubbliche, con progettazione ed erogazione di corsi di formazione, per lo sviluppo delle risorse umane

2015: Per NUOVARREDO, docente dei corsi su Comportamento organizzativo (comunicazione efficace e lavoro in team) e Vendite- sede centrale Francavilla Fontana (BR)

2015: Per NEXIVE, docente dei corsi su Comportamento organizzativo (comunicazione efficace e lavoro in team, problem solving e creatività) e Venditesede di Bari

2015: Per SOA Corporate, docente dei corsi su Comportamento organizzativo (comunicazione efficace e lavoro in team, problem solving e creatività) e Venditesede di Bari, per tutte le aziende del Gruppo

2014-2015: Per CITYMODA, docente dei corsi su Comportamento organizzativo (comunicazione efficace e lavoro in team, problem solving) e Vendite- pdv di Bari, Lecce e Spoltore-Pescara

2015: Per AXELERO, internet company, docente dei corsi su Comportamento organizzativo (comunicazione efficace e lavoro in team) e problem solving/creatività- sedi di Milano e Monopoli

2014-2015: Per LINKEM Spa, docente dei corsi su Comunicazione efficace e relazioni con la clientela, Lavoro in team, problem solving e creatività, customer satisfaction, rivolti a 150 dipendenti dell'azienda- sede centrale Bari

2015: Per IFRAMA, Supermercati GM, docente dei corsi su Comportamento . organizzativo (comunicazione efficace e lavoro in team, problem solving) e Vendite-

2015: Per CDA, soluzioni software e capofila della rete di imprese Happy Network, docente dei corsi su Comportamento organizzativo (comunicazione efficace e lavoro in team, problem solving e creatività) e Public speaking

2014-2015: Per SISA Supermercati, docente dei corsi su Comunicazione efficace e relazioni con la clientela, Lavoro in team, problem solving e creatività, customer satisfaction, rivolti ai dipendenti di Bari e provincia

2014-2015: Per Ottica De Giglio (tre negozi di Bari), docente dei corsi su Comunicazione efficace e relazioni con la clientela, Lavoro in team, problem

- · Date (anno di riferimento)
- Altre collaborazioni
- Tipo di azienda o settore
- mansioni Principali responsabilità

solving e creatività, customer satisfaction, rivolti ai dipendenti dei punti vendita

2014-2015: Per Ottica Di Palma, docente dei corsi su Comunicazione efficace e relazioni con la clientela, Lavoro in team, problem solving e creatività, customer satisfaction, rivolti ai dipendenti del punto vendita di Monopoli

2015: Per Al Boschetto, azienda della ristorazione, docente dei corsi su Comportamento organizzativo (comunicazione efficace e lavoro in team, problem solving) e Relazioni con la clientela- Noci

2014-2015: Per SIME srl (azienda trivellazioni), docente dei corsi su Comunicazione efficace e relazioni con la clientela, problem solving e creatività, Lavoro in team, customer satisfaction, rivolti ai dipendenti dell'azienda.-Monopoli

2014-2015: Per I FASANO Arredamenti, docente dei corsi su Comunicazione efficace e relazioni con la clientela, problem solving e creatività, Lavoro in team, customer satisfaction, rivolti ai dipendenti dell'azienda.- Noci

2014: Per TST (Tema Safety & Training), docente dei corsi su Comunicazione efficace e relazioni con la clientela, Lavoro in team, problem solving e creatività, customer satisfaction, rivolti ai dipendenti dell'azienda. Dal 2009 in poi corsi sul comportamento organizzativo con cadenza semestrale- Taranto

2014: Per La Mito srl (Klimaltalia, Klimagel, Klimaled), docente dei corsi su Comunicazione efficace e relazioni con la clientela, Lavoro in team, problem solving e creatività, customer satisfaction, rivolti ai dipendenti dell'azienda.- Noci

2014: Per Master e Coserplast "Progetto Casa Blindata", relatore in tre eventi a Roma, Piacenza e Matera, sulla comunicazione efficace con la clientela e il lavoro in team nelle rivendite

2014: Per Biscò (produzione prodotti da forno), docente dei corsi su Comunicazione efficace e relazioni con la clientela, Lavoro in team, problem solving e creatività, customer satisfaction, rivolti ai dipendenti dell'azienda-Altamura-

2014: Per DFV (produzione infissi), docente dei corsi su Comunicazione efficace e relazioni con la clientela, Lavoro in team, problem solving e creatività, customer satisfaction, rivolti ai dipendenti dell'azienda- Surano (Lecce)

2014: Per EUROIMAC (commercializzazione macchine da cucire), docente dei corsi su Comunicazione efficace e relazioni con la clientela, Lavoro in team, problem solving e creatività, customer satisfaction, rivolti ai dipendenti dell'azienda- Martina Franca

2014: Per "Sfizietti da Matteo" (gastronomia e commercio carni), docente dei corsi su Comunicazione efficace e relazioni con la clientela, Lavoro in team, problem solving e creatività, customer satisfaction, rivolti ai dipendenti dell'azienda- Noci

2014: Per Idrotermica Carrieri (showroom), docente dei corsi su Comunicazione efficace e relazioni con la clientela, Lavoro in team, problem solving e creatività, customer satisfaction, rivolti ai dipendenti dell'azienda -Monopoli

2014: Per Playstar (centro/parco divertimenti), docente dei corsi su Comunicazione efficace e relazioni con la clientela, Lavoro in team, problem solving e creatività, customer satisfaction, rivolti ai dipendenti dell'azienda-Monopoli

2014: Per Supermercati Cook, docente dei corsi su Comunicazione efficace e relazioni con la clientela, Lavoro in team, customer satisfaction, rivolti ai dipendenti dell'azienda- Lecce

2014: Per AMTAB (azienda trasporti pubblici municipalizzata BARI), docente dei corsi su Comunicazione efficace e relazioni con la clientela, Lavoro in team, problem solving e creatività, customer satisfaction, rivolti ai dipendenti dell'azienda

2013: Per ALLIANZ (agenzia generale di Noci, tra le 10 con maggiore redditività in Italia), docente del corso "Il cliente prima di tutto", rivolto agli agenti e ai dipendenti, sulle tematiche: "Comunicazione, Lavoro in team e Vendita", "L'organizzazione interna dell'agenzia".

2013: Per Supermercati FAMILA (S. Vito dei Normanni e Ceglie), docente dei moduli "La comunicazione e il lavoro in Team" rivolti agli addetti alle vendite

2013: Per TNT (corriere e posta) formazione ai dipendenti, area commerciale e uffici, nel corso su "Comunicazione efficace e lavoro in team"- sede di Bari

2013- Per l'apertura di City Moda a Barletta, formazione ai candidati da assumere in negozio nelle aree: Comunicazione, Team, Vendita e negoziazione,

2013-2012- Per i punti vendita (Freddy, Gaudì, Stefanel, Rifle, Marina Militare, ecc.) di FASHION DISTRICT Outlet di Molfetta (BA), docente dei corsi su Comunicazione efficace e relazioni con la clientela, Lavoro in team, problem solving e creatività, customer satisfaction, vendita e negoziazione, rivolti agli addetti alle vendite e ad alcuni store manager, su incarico di CONFCOMMERCIO.

Dal 2006 ad oggi- Per l'azienda DECATHLON docente dei moduli "Comunicazione e relazioni efficaci con la clientela", "Lavoro in team", "Tecniche di vendita e Negoziazione", nei corsi rivolti agli apprendisti addetti alle vendite, in collaborazione con Universus Csei

2013- Per Studio Mansueto, consulenza del lavoro, docente del corso "La comunicazione efficace e il lavoro in Team, rivolto ai titolari e ai dipendenti-Noci-

2013-2011- Per Una Hotel Regina, progettazione del piano formativo e docente, nelle aree Comunicazione e relazioni con la clientela, Lavoro in team, problem solving e creatività, leadership, Vendita e Negoziazione- Bari

2013- Per De Giorgio Beverage, azienda di distribuzione di bevande e alimentari, docente del corso "Comunicazione efficace con la clientela" rivolto alla rete di vendita:

-docente del corso "Le basi di organizzazione, il lavoro in team", rivolto ai responsabili aziendali.

2013- Per ELABORA, studio commerciale, docente del corso "La comunicazione efficace e il lavoro in Team", rivolto ai titolari e ai dipendenti.

2013-2011 Per l'azienda Angelo Nardelli (NAF) di Martina Franca, produzione e commercializzazione di abbigliamento maschile, docente in "La comunicazione efficace e il lavoro in Team, problem solving e creatività, "Customer satisfaction", "Negoziazione di vendita", nei corsi di formazione commerciale rivolto ai responsabili e agli addetti alle vendite di tutti i pdv in Puglia

2012- Per Calzedonia, Intimissimi, Yamamay (pdv di Bari, Centro comm. Bariblu e Galeria Auchan) docente dei corsi su "Comunicazione efficace e lavoro in team", problem solving e creatività, "Vendita" e "Customer Satisfaction", rivolti agli addetti alle vendite.

- Dal 2011 ad oggi- Per Cosmapack, Castellana Grotte (BA), docente in "Comunicazione interpersonale efficace", "Orientamento al cliente", "Negoziazione di vendita", "Lavoro in team", "Problem solving e creatività", nei Corsi rivolti ai soci e a tutti i dipendenti dell'azienda (35)
- Dal 2011 ad oggi- Per il Gruppo Gernone, docente in "Comunicazione telefonica efficace", Il Lavoro in team nel call center, "Public Speaking", nel corso rivolto agli operatori telefonici del call center
 - 2012 ad oggi- Per CONFCOMMERCIO, progettazione e formazione in 18 corsi dal titolo "Come dare una svolta positiva alla propria attività", rivolto ai punti vendita del settore abbigliamento e calzature, arredamento, ristorazione ecc., nell'area Bari e BAT, sugli argomenti: "La customer satisfaction e l'evoluzione del mercato", "Comunicazione e relazioni efficaci con la

clientela", "Il lavoro in team nel punto vendita", "Problem solving e creatività", "L'accoglienza nel punto vendita", "Il ruolo dell'addetto alle vendite", "La negoziazione di vendita", "Strumenti di fidelizzazione della clientela"

-Formazione sul Public Speaking per i funzionari dell'associazione

- 2012-2011- Per Double Tree Acaya Golf Hotel by HILTON, progettazione del piano formativo e docente, nelle aree comunicazione efficace e relazioni con la clientela, vendita e lavoro in team, "problem solving e creatività", da ottobre a dicembre 2011.
- 2012- Per Donna Maffione, azienda di commercializzazione di vino, formazione su Comunicazione efficace, Team, "problem solving e creatività", Public Speaking e Vendita rivolta alle titolari dell'azienda- Barletta-
- 2012- Per Skema srl, di Brindisi, società di progettazione industriale, docente dei moduli su "Comunicazione efficace", "Lavoro in team", "Problem solving e creatività", nell'ambito di un corso aziendale.
- 2011- Per NESPRESSO- Somed distribuzione, docente nei corsi di vendita rivolti ai nuovi venditori dell'area Puglia, dalla comunicazione efficace al lavoro in team di vendita, alla customer satisfaction
- 2011- Per Progeman, società di consulenza e formazione di Roma, componente del gruppo di lavoro per le attività di formazione per POSTE ITALIANE, rivolte ai direttori delle sedi della Puglia
 - 2011- Per CARIGE Assicurazioni, agenzie del sud est barese, docente dei moduli "Comunicazione, Team e Negoziazione di vendita", "problem solving e creatività", "La customer satisfaction", nel corso: Soluzioni di crescita professionale per i dipendenti Carige, rivolto agli agenti e ai dipendenti delle agenzie
 - Dal 2006 ad oggi- Per l'azienda DECATHLON docente dei moduli "Comunicazione efficace", "Lavoro in team", "Problem solving e creatività", "Orientamento al cliente" e "Tecniche di vendita e Negoziazione" nei corsi rivolti agli apprendisti addetti alle vendite, in collaborazione con Universus Csei
 - 2011- Per Palazzo Virgilio, nuovo hotel a Brindisi, selezione e formazione del personale su Comunicazione efficace e lavoro in team, "Problem solving e creatività",
 - 2011- Per l'azienda HAMMER, sede di Molfetta(BA), docente in "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Customer satisfaction e vendita"
 - 2010-2009- Per Zoosafari, Fantasilandia, Hotel Express (Gruppo Leo3000) di Fasano (BR), docente dei moduli su "Customer satisfaction" e "Comunicazione e relazioni efficaci con la clientela", "Il lavoro in team", "Problem solving e creatività", nel corso aziendale rivolto a tutti i dipendenti, a vari livelli

Dal 2010 ad oggi: Per Masseria Le Marangi, docente in :"Comunicazione efficace con la clientela" e "Lavoro in team", "Customer Satisfaction"- Mottola

2010-2009- Per l'azienda MIROGLIO di Alba (CN) -sede di Castellanetadocente del modulo "Comunicazione efficace e lavoro in team" nel corso rivolto ai dipendenti cassintegrati da ricollocare nel mercato del lavoro.

Dal 2008 ad oggi- Per l'azienda Happy Casa (negozi specializzati per la casa)—Gruppo General Trade- docente in "Comunicazione interna e relazioni efficaci con la clientela", "Negoziazione di vendita", "Lavoro in team", nei corsi rivolti agli apprendisti addetti alle vendite- Lecce, Molfetta e

- Dal 2009 ad oggi- Per COSERPLAST -Miglionico (MT)- (azienda produttrice di infissi in PVC), intervento formativo su: "Il cliente prima di tutto", rivolto agli agenti e alla rete di rivenditori nazionale; (Miglionico -MT-, Roma, Ancona, Piacenza), con particolare attenzione sulla Comunicazione efficace e il lavoro in
 - -"Le ricerche di mercato, il piano di marketing e comunicazione aziendale", rivolto agli agenti e alla rete di rivenditori nazionale(Miglionico -MT-, Roma,
 - -"La comunicazione e la vendita efficace", rivolto ai rivenditori della regione Lazio
 - "Comunicazione interna efficace e comportamento organizzativo", "Lavoro in team", "Problem solving e creatività", rivolto ai dipendenti dell'azienda
 - Il public speaking, rivolto alle figure di responsabilità
 - -Selezione del personale (ricerca di agenti in Liguria, Toscana, Lombardia)
 - Dal 2009 ad oggi- Per l'azienda COOP ESTENSE docente in "Comunicazione e relazioni efficaci con la clientela", "Il lavoro in team", "Problem solving e creatività", "Negoziazione di vendita", nel corso rivolto agli addetti alle vendite e apprendisti degli ipermercati Ipercoop in Puglia; in collaborazione con IFOA -Reggio Emilia-
 - 2009-2006- Per Canon Italia -rete BDB- Puglia:
 - Docente dei moduli su "Comunicazione efficace", "Lavoro in team", "Customer Satisfaction" e "Negoziazione di vendita" per i dipendenti aziendali;
 - Attività di selezione e formazione commerciale di consulenti di vendita
 - -Docente del corso in negoziazione di vendita "Come diventare un professionista"-Bari-
 - Docente del corso in Public Speaking"
 - Relatore del convegno organizzato da BDB Canon sul tema "La soddisfazione del cliente interno per generare vantaggi sul cliente esterno", rivolto a 40 imprenditori pugliesi
 - Dal 2003 ad oggi- Per l'azienda commerciale SMETAR- Gruppo Metalsistemdi Putignano (BA), specializzata in arredamento retai e scaffalature industriali, docente in:
 - "Comunicazione efficace e Vendita", in "Orientamento al cliente, customer satisfaction e fidelizzazione" e in "Il lavoro in team", "Problem solving e creatività", nei corsi rivolti alla rete di vendita
 - "Customer satisfaction" e "Comunicazione efficace e lavoro in team" nel corso rivolto a tutti i dipendenti dell'azienda
 - -Public Speaking" nel corso rivolto al management
 - Selezione del personale per le aree: Ufficio tecnico e Commerciale
 - 2009-2006- Per WAVE GROUP (settore finanziario), sedi Brescia, Torino e Lecce, docente in:
 - -"Comunicazione, team e public speaking" nel corso "Formazione ai formatori", rivolto ai nuovi formatori dell'azienda, in collaborazione con Aforisma e Adecco;
 - "Comunicazione e vendita telefonica", "Il lavoro in team", "Problem solving e creatività", nel corso "Help Desk", rivolto ai nuovi operatori dell'azienda
 - "Comunicazione e vendita telefonica", "Il lavoro in team", nel corso "Operatore di call center- settore assicurativo"
 - "Comunicazione e vendita telefonica", "Il lavoro in team", nel corso "Operatore di contact center"
 - "Comunicazione efficace e lavoro in team", nel corso "Esperto programmatore Java"

Dal 2009 ad oggi- Per Tema Sistemi - Taranto- (azienda specializzata nel settore dell'antincendio, per grandi clienti) docente di tre edizioni dei corsi di formazione "Lo sviluppo aziendale attraverso le risorse umane", rivolto a vari livelli a tutti i dipendenti dell'impresa (circa 70). In particolare, formazione per i responsabili sulla leadership, il public speaking, la comunicazione efficace, il lavoro in team, "Problem solving e creatività", la gestione delle risorse umane e sulla vendita.

- 2009- Per l'Hotel Cavaliere di Noci (BA), formazione a vari livelli ai dipendenti sul comportamento organizzativo, dalla comunicazione efficace al lavoro in team", sull'orientamento al cliente e su come ottimizzare le relazioni con la clientela
- Dal 2009 ad oggi- Per il caseificio Artigiana docente dei corsi:
 - "Orientamento al cliente", rivolto ai nuovi addetti alle vendite
 - "Aumentare le vendite migliorando le relazioni con la clientela", rivolto ai dipendenti di sei punti vendita in Puglia;

 Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività", rivolto ai dipendenti della produzione

- "Orientamento al cliente e vendita", rivolto alle addette dei punti vendita di Bari
- 2009- Per Nuova Pugliatex (azienda commerciale di pelli e tessuti per settore mobile imbottito), docente dei moduli "La comunicazione efficace e la relazione con il cliente", "Il lavoro in team", "Problem solving e creatività", e "Tecniche di vendita" nel corso aziendale rivolto alla rete di vendita;
- 2008- Per Nocese Manifatture (azienda di abbigliamento, produttrice del brand Harry & Sons), docente in:
 - "Comunicazione efficace nel lavoro in team", nel corso rivolto ai dipendenti;
 - "Comunicazione e relazioni efficaci con i responsabili dei punti vendita", nel corso rivolto alle figure commerciali.
- 2008- Per l'azienda di vendita diretta Sanabed (settore benessere/sistemi di riposo), docente del corso di vendita: "Come diventare un professionista", rivolto ai venditori della rete commerciale- Pugliadocente del corso su "Comunicazione e Public Speaking" per i titolari e i responsabili aziendali
- 2008- Per l'Hotel Majestic di Brindisi docente del corso:
- "Orientamento al cliente", "Il lavoro in team e la comunicazione efficace" e "Problem solving e creatività", rivolto ai dipendenti
- 2008- Per lo STUDIO PIRO di Napoli, rappresentanze (Armani, Naturino ecc.)
 calzature e accessori Centro-Sud Italia, docente dei corsi:
 - "Il professionista delle vendite", rivolto alla rete di vendita;
 - "La gestione del Team rete di vendita", e "Comunicazione efficace e Public speaking", rivolti ai responsabili dell'azienda.
- 2008- Per i punti vendita Millepiedi, di Capaccio-Salerno-, docente dei corsi:
 - -"Il cliente prima di tutto", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività", rivolto agli addetti alle vendite;
 - -"La gestione efficace delle risorse umane", rivolto ai responsabili dell'azienda
- 2007- Docente dei corsi "La gestione efficace della rete di vendita",
 "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Public Speaking", rivolto a

mediatori creditizi e promotori finanziari (ass. FIMEC) della provincia di Taranto

 2007- Docente in "Comunicazione, Lavoro in team, Negoziazione e Tecniche di vendita", e in "Problem solving e creatività", nel corso rivolto ai dipendenti dell'azienda STIL CUCINE- San Giorgio Jonico (TA)

2007- Attività di selezione e formazione commerciale di consulenti di vendita per il Centro commerciale Quinto Colore (galleria di oltre 20 punti vendita) a Locorotondo (BA). Argomenti trattati: Comunicazione efficace, lavoro in team e Vendita

- 2007- Attività di selezione e formazione commerciale di consulenti di vendita per i
 punti vendita Euromobili e Mastrovito-Eespressioni (arredamento e
 complementi d'arredo)- Gruppo Mastrovito- Locorotondo (BA), Martina
 Franca (TA), Bari, Taranto, Monopoli(BA)
 - Docente del corso in negoziazione di vendita "Come diventare un professionista" e in Comunicazione e Team
 - 2007- Per l'ipermercato BARIBLU- IPERSTANDA di Triggiano (BA), docente in "Orientamento al cliente", "Negoziazione e Tecniche di vendita" e "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività", nei corsi rivolti agli addetti alle vendite e agli addetti alle casse. – progetto IFOA-
 - 2007-2006 Per le aziende IKEA, AUCHAN, docente in "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività", "Tecniche di vendita", nel corso "Sviluppo commerciale e Customer Satisfaction", in collaborazione con Adecco Formazione e Aforisma- Lecce-
 - 2007-2006- Per TELCOM Italia spa docente del corso di primo e secondo livello "Il manager delle vendite", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività", "Public speaking", rivolto ai capi area dell'azienda (Vasar, Acquarius, ecc.)
 - Dal 2007 ad oggi- Per EVOLUTION calzature e accessori, abbigliamento-docente dei corsi di 1° e 2° livello sulle vendite "Il cliente prima di tutto", e su "Comunicazione efficace e lavoro in team", rivolti agli addetti alle vendite dei pdv di Polignano (5), Noicattaro, Monopoli, Castellana Grotte (BA);
 - 2007-2006 Per il GRUPPO DELFINE, docente del corso "Orientamento al cliente,"Comunicazione efficace e lavoro in team" e "Problem solving e creatività", , rivolto agli addetti alle vendite e ai dipendenti dell'azienda-Putignano (BA)
 - 2007- Docente del corso di vendita "Come gestire in maniera efficace le relazioni con la clientela", e del corso "Comunicazione efficace e lavoro in team" rivolto ai rivenditori d'auto dell'associazione di categoria di San Michele Salentino (BR)
 - 2007- Per la società di servizi di comunicazione e pubblicità PUGLIASTYLE docente del corso "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività", "Public Speaking"- Conversano (BA)
 - 2007- 2004- Per l'azienda LA CONTADINA (punti vendita di Monopoli, Martina Franca, Putignano, Battipaglia(SA) e Bari) docente del corso "Comunicazione, Team, Relazioni efficaci con la clientela e Negoziazione di vendita", "Problem solving e creatività", rivolto agli addetti alle vendite.

- Dal 2003 ad oggi- Formazione nell'area Organizzazione ("Comunicazione efficace e lavoro in team") e Sviluppo delle Risorse Umane (Leadership e Public Speaking) per il management e i dipendenti di: Grand Hotel Tenuta Moreno di Mesagne (BR); Casa Resta di Francavilla Fontana (BR), Torre San Giacomo di San Michele Salentino – strutture del gruppo Chez Vous-
- 2007- Per "Abate Masseria Resort" di Noci e "Il Palmento" di Locorotondo, docente in:
 - "Comunicazione efficace con la clientela nel settore turistico e sviluppo del team"
- 2007-2004- Docente in "Leadership, gestione e motivazione delle risorse umane",
 "Orientamento al cliente e Vendita", "Comunicazione efficace e lavoro in team",
 "Public Speaking", "Problem solving e creatività", nel corso di formazione rivolto ai responsabili e ai dipendenti dell'azienda cartotecnica Arca srl
- 2006- Docente in "Comunicazione, relazioni efficaci con la clientela, Team, Negoziazione di vendita", "Public Speaking", nel corso Fondoprofessioni, rivolto ad imprenditori e dipendenti aziendali del Salento- c/o Aforisma Lecce-
 - 2006- Per il call center Next Direct docente in "Direct Marketing"e in "Comunicazione efficace e lavoro in team" nel corso "Operatore di marketing diretto", in collaborazione con IFOA Basilicata- sede di Matera
- 2006- Per l'azienda "Nonna Mati" (produzione e vendita pasta fresca) di Battipaglia (SA) e Eboli (SA), docente del corso di formazione "Comunicazione efficace, Team, Orientamento al cliente e negoziazione di vendita", rivolto agli addetti alle vendite.
- 2005- Per il Consorzio CETMA (Centro di progettazione, design e tecnologie dei materiali) di Brindisi, docente del corso in "Comportamento organizzativo":
 - Moduli "Comunicazione e relazioni interpersonali e professionali efficaci" e "Motivazione personale" rivolto a tutti i dipendenti;
 - Modulo"Team building e lavoro in team", "Problem solving e creatività", rivolto ai dipendenti delle singole divisioni del Consorzio;
 - Moduli "Leadership", "Public speaking", rivolti al management del Consorzio.
- 2005- Per la concessionaria Nissan "Master Car" di Bari, docente in:
 - "Orientamento al cliente, customer satisfaction, comunicazione efficace, team e negoziazione di vendita" nel corso rivolto ai venditori;
 - "Orientamento al cliente, customer satisfaction, comunicazione efficace e lavoro in team" nel corso rivolto al personale del post vendita/ assistenza Nissan
- 2005- Per i supermercati MD Discount di Bari e provincia, in collaborazione con il ConsorzioTec di Monte di Procida (NA), docente in:
 - "Vendita e Customer satisfaction", "Comunicazione efficace e lavoro in team", nel corso rivolto agli addetti alle vendite
- 2005-1998- Per l'azienda di vendita diretta Unidea Italia, docente dei corsi:
- "Il professionista del telemarketing", "Comunicazione efficace e lavoro in team", rivolto agli addetti del call center
- "La vendita diretta: come essere professionisti oggi", rivolto agli assistenti di direzione
- "Il professionista della vendita", "Comunicazione efficace e lavoro in team", rivolto ai capo – area
- "Dalla comunicazione.... alla leadership, Il percorso efficace per l'assistente di

- direzione", rivolto agli assistenti di direzione
- "Comunicare per vendere", rivolto ai capo area
- "Comunicazione efficace e lavoro in team", rivolto al personale interno
- 2005-1999- Per l'azienda di servizi turistici "Copuglia"- Castellana Grotte(BA), docente dei corsi:
- "Comunicazione e relazioni efficaci con i turisti", "Customer satisfaction" e "Public speaking"," Il team", "Problem solving e creatività", rivolti alle guide turistiche delle Grotte di Castellana
- "Comunicazione efficace nel lavoro in team", e "Marketing e Comunicazione nel settore turistico", rivolti ai dipendenti dell'azienda
- "Gestione e motivazione delle risorse umane", rivolto al management
- 2005-2004- Per le aziende Rilter, Nuova Concordia, Valentino Village, e Putignano, del Gruppo Putignano spa:
- docente del modulo "Comunicazione efficace, lavoro in team e Leadership",
 "Problem solving e creatività", nel corso Fondirigenti "La nuova cultura manageriale delle Risorse Umane", rivolto ai dirigenti;
- redazione dispense su "La nuova cultura manageriale delle Risorse Umane"
- 2004-2000- Per i punti vendita Giorgio Santese Abbigliamento, Maglie (LE) docente in:
 - "Leadership, gestione e motivazione delle risorse umane", "Comunicazione efficace e lavoro in team", nel corso rivolto ai titolari e ai capo reparto (I e II edizione);
 - "Front office, Comunicazione e relazioni interpersonali efficaci- Orientamento al cliente - Negoziazione di vendita- Customer Satisfaction- Team working-Motivazione" nel corso rivolto ai dipendenti (I e II edizione)
- 2004-2003- Per l' azienda BOSCH stabilimento di Bari:
 - -Docente in "Il ruolo del leader e le abilità relazionali", "Comunicazione efficace e lavoro in team", nel corso rivolto ai Neo Tele
 - -Docente in "Follow up sulla leadership", "Public Speaking", nel corso rivolto ai Neo - Tele
- 2004- Docente del corso "Aumentare le vendite migliorando la comunicazione e le relazioni con la clientela", rivolto ai titolari e ai dipendenti di esercizi commerciali del settore abbigliamento e calzature, arredamento – Conversano (BA)
 - 2004-Docente in "Comunicazione efficace", "Lavoro in team ","Problem solving e creatività", "Leadership" e "Orientamento alla clientela e Vendita", nel corso di formazione rivolto ai soci dell'azienda meccanica C.M.A. di Bari- Zona Ind.
- 2004-2003- Formazione nell'area Organizzazione e Sviluppo delle Risorse Umane per l'azienda Prestiti e Mutui di Martina Franca (TA);
 - corsi di formazione in "Comunicazione efficace con la clientela, Vendita e Customer Satisfaction", "Public Speaking" per la rete di vendita
- 2003- Docente del corso di vendita "Dalla comunicazione...alla fidelizzazione" rivolto ai consulenti della Pellegrino & Partners S.p.a. Compagnia Multiservizi –Settore finanziario- Bari
- 2003- Docente in "Comunicazione efficace nel lavoro in team e Public speaking"e in "Leadership e Gestione delle risorse umane" nel corso rivolto ai dipendenti e al management dell'azienda Pro Medicare srl – Mesagne (BR)

- 2003- Docente in "Comunicazione efficace nel lavoro in team" nel corso rivolto ai dipendenti dell'azienda alimentare LIBEST srl -Noci (BA)
- 2002- Docente in "Comunicazione efficace con la clientela, Team, Vendita e Customer satisfaction" nel corso rivolto ai dipendenti dell'azienda meccanica Traversa –Bari
- 2002- Per l'azienda Auto Tre -Rover / Land Rover di Pistoia docente in:
 - "Organizzazione interna, motivazione e gestione delle risorse umane", "Public Speaking", nel corso per il management
 - "Comunicazione efficace, vendita, team e orientamento al cliente" nel corso per i dipendenti
- 2001- Docente in "Comunicazione efficace e lavoro in team, Vendita e Customer satisfaction" nel corso rivolto ai dipendenti dell'azienda farmaceutica Farmaca – Barletta (BA)-
- 2001- Docente del corso "Front office e Comunicazione efficace con la clientela" rivolto ai dipendenti dell'azienda Siris Viaggi – Sedi di Conversano (BA), Policoro (MT)
- 2001- Docente in "Sviluppo delle risorse umane" "Comunicazione efficace e lavoro in team", nel corso rivolto ai titolari e in "Lavoro in team" nel corso rivolto ai dipendenti dell'azienda Pinto - Pavibeton – Castellana Grotte (BA)
- 2001- 2000- Per l'Hair Studio Teo Grilli, di Foggia, docente in:
 - "Comunicazione efficace, Team, Orientamento al cliente e Vendita, customer satisfaction e fidelizzazione" nei corsi rivolti ai dipendenti;
- "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Leadership, Gestione e motivazione delle risorse umane" nei corsi rivolti ai responsabili
- 2000- Docente del corso "Principi di Marketing e Comunicazione d'Impresa",
 "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività",
 "Public speaking", rivolto al management dell'azienda Astlim srl di Bari
- . 2000- Per l'azienda di vendita diretta 2DPM di Bari docente in:
- "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività",
 "Leadership, gestione e motivazione della rete di vendita", "Public Speaking", nel corso rivolto ai responsabili commerciali
- "Negoziazione di vendita" nel corso "Come diventare un professionista", rivolto ai venditori
- 2000- Docente in "Comunicazione telefonica efficace", "Comunicazione efficace
 e lavoro in team", nel corso rivolto ai dipendenti della società Age. Tur. di San
 Giovanni Rotondo, per l'apertura di un call center
- 1999- Docente in "Comunicazione persuasiva, negoziazione di vendita e motivazione" e in "Lavoro in team", "Problem solving e creatività", nel corso rivolto ai venditori del Sud Italia dell'azienda Primordine- Altamura(BA)
- 1999- Per l'azienda Lady Cucine Matera docente in:
- -"Comunicazione efficace nel lavoro in team", "Orientamento al cliente e vendita" "Problem solving e creatività", nel corso rivolto ai dipendenti e ai venditori
- "Leadership, gestione e motivazione delle risorse umane" nel corso rivolto al Management.
- 1999- Docente del corso in "Comunicazione efficace e lavoro in team", e in "Vendita e Customer Satisfaction", rivolto ai venditori delle aziende: Centro Auto

Saponaro- Noicattaro(BA); Apruzzi Auto-San Michele Salentino(TA).

- 1997-1995- Si occupa della creazione, della formazione e della gestione delle reti di vendita, per conto di alcune società del settore finanziario- assicurativo. La formazione principale, in tali due anni, è erogata nelle aree: "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività", "vendita" e Public Speaking
- dal 1987 al 1994

Collaborazioni giornalistiche per i quotidiani: Gazzetta del Mezzogiorno, La Gazzetta del Sud, Il Crotonese, Il Mattino di Napoli, Il Roma, Il Messaggero-ed.Abruzzo, Il Centro di Pescara;

Collaborazioni giornalistiche per le agenzie di stampa: Rotopress di Napoli, Workpress di Roma;

Collaborazioni giornalistiche per i periodici: L'Informatore;

Collaborazioni giornalistiche per le emittenti radiofoniche: Radio Puglia (assunzione part time per 2 anni)

Collaborazioni giornalistiche per l'emittente televisiva: Tele40

ATTIVITÀ DI FORMAZIONE PER <u>BUSINESS</u> <u>SCHOOL, istituti di formazione, IN MASTER E CORSI</u> <u>DI SPECIALIZZAZIONE (</u>dal 1996 ad oggi)

Tutte le attività formative indicate sono di durata pari o superiore a 20 ore per modulo

Dal 2011 ad oggi

ITS Agroalimentare- Locorotondo

Docente in:

"Comunicazione efficace" e "Ricerche di mercato" nel Corso Tecnico Superiore per la Gestione della Qualità nelle imprese Agroalimentari

- -"Vendita e tecniche di negoziazione" (40 ore), "Marketing informativo" (50 ore), nel Corso Tecnico Superiore esperto nei processi di Internazionalizzazione delle PMI agroalimentari
- -"Comunicazione efficace e Public Speaking" (50 ore), "Le Ricerche di Mercato" (60 ore), nel Corso Tecnico Superiore per il Marketing Territoriale dei Beni Enogastronomici
- -" Comunicazione interpersonale efficace ", "La negoziazione di vendita", "Le ricerche di mercato", nel corso ITS: Tecnico Superiore per la valorizzazione ed il marketing dei prodotti agroalimentari
- 2011: Selezione allievi corso ITS
- 2012: Selezione allievi corso ITS

2014

SPECEA

Bari

Via Amendola

Docente in:

"Comunicazione interpersonale efficace" e "Lavoro in Team",

nel corso "Tecnico Superiore per la ristorazione e la valorizzazione dei prodotti territoriali e delle produzioni tipiche"

Dal 1999 ad oggi Universus CSEI

Viale Japigia

182/188

Bari

Tel. (+39) 080/5586717; fax 080/5417471 Scuola di Management & Engineering Principali mansioni e Responsabilità: Docente in:

- -"Relazioni efficaci con la clientela e negoziazione di vendita", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Orientamento", "Problem solving e creatività", nei corsi rivolto a lavoratori interinali (varie edizioni)
- "Orientamento", "Comunicazione efficace, team building, negoziazione e leadership", "Problem solving e creatività", "L'Analisi di clima interno", nei Master in Gestione delle Risorse Umane;
- -"Customer satisfaction" e "Tecniche di vendita", "La ricerca di marketing", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Orientamento", "Problem solving e creatività", nel corso rivolto a lavoratori interinali "La vendita nella GDO"
- "Orientamento al cliente", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività", nel corso "Assistente di direzione delle strutture ricettive";
- -"Comportamento organizzativo", "Orientamento", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività", nel corso "Tecnico della creazione e della gestione d'impresa", "La ricerca di marketing", organizzato in collaborazione con il Politecnico di Bari – sede Ginosa (TA)
- "Customer satisfaction" "Orientamento", e "Comunicazione efficace" nel corso "Avviare uno studio professionale tecnico";
- "Orientamento", "Customer satisfaction" e "Comunicazione efficace" nel corso "Avviare uno studio di consulenza e di servizi reali alle imprese";
- "Orientamento", "Principi di Comunicazione d'impresa", "Comunicazione efficace e lavoro in team", nel corso "Come avviare un'impresa nel settore ICT"
- "Orientamento", "La negoziazione nel lavoro in team e nella gestione delle risorse umane", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività", nel corso "Assistant manager"
- "Orientamento", "La comunicazione e la gestione delle risorse umane" nel corso "Agribios"

Dal 2009 ad oggi Programma Sviluppo Via Sorcinelli, 74100 Taranto Via Amendola, Barl Istituto di Formazione Professionale Tel. 099/7353336 Docente in: "Orientamento", "Comunicazione interpersonale efficace", "Front office", "Lavoro in team", "Problem solving e creatività", Public speaking, "Customer satisfaction e orientamento al cliente", "La negoziazione efficare", "Le ricerche di mercato", "Principi di telemarketing e di vendita" in vari corsi per il settore turistico, culturale, enogastronomico, dei servizi (call center), per segretarie di direzione

Dal 2000 ad oggi Intrapresa Via Dante 217- Bari Tel. (+39) 080/5217369; Fax 080/5728821 Scuola di Management Principali mansioni e Responsabilità: Docente in:

"Orientamento", "Comunicazione interpersonale efficace", "Team building e team working". "Problem solving e creatività", "Leadership", "Motivazione delle risorse umane", "Public Speaking", "Selezione del personale", "Comunicazione Interna", "Come scrivere una newsletter aziendale", nei Master "Gestione e sviluppo delle risorse umane"e "Amministrazione, Finanza e Controllo di Gestione":

"Orientamento", "Comunicazione interpersonale efficace", "Team building e team working", "Problem solving e creatività", "Leadership", "Motivazione delle risorse umane", "Negoziazione di vendita", "Orientamento al cliente" nel Master "Management della Grande Distribuzione", rivolto ad allievi capo reparto. organizzato in collaborazione con Carrefour -Bari;

"Orientamento", "Comunicazione interpersonale efficace", "Front office", "Lavoro in team", "Customer satisfaction e orientamento al cliente", "Problem solving e creatività", "Principi di telemarketing e di vendita", nel corso organizzato in collaborazione con la Società di Lavoro Interinale "Quandoccorre"- Sede di Bari

"Orientamento", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività", "Orientamento al cliente, customer satisfaction e fidelizzazione" nel corso rivolto a cassiere e addette ai reparti di IPERCOOP, organizzato in collaborazione con la Società di lavoro interinale METIS- filiali di Bari e di Taranto;

"Orientamento", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività", "Orientamento al cliente, customer satisfaction e fidelizzazione" nel corso rivolto ai dipendenti di Gulliper (Aligros), in collaborazione con la Società di lavoro interinale METIS- filiale di Traranto

"Orientamento", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività", nei corsi rivolti ad addetti dell'azienda BOSCH, stabilimento di Bari, organizzati in collaborazione con la società di lavoro interinale METIS- filiale di

"Orientamento", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Orientamento al cliente, customer satisfaction e fidelizzazione" nel corso rivolto a cassiere e addette ai reparti di Carrefour, organizzato in collaborazione con la Società di lavoro interinale METIS- filiale di Matera;

Dal 1998 al 2013 Aforisma Via Umbria- Lecce Scuola di Formazione Manageriale Tel. (+39) 0832, 217879; Principali mansioni e Responsabilità:

Docente in:

"Orientamento", "Comunicazione e relazioni interpersonali efficaci- Ascolto empatico-"Problem solving e creatività", Vendita e Negoziazione- Public speaking e tecniche di gestione d'aula- Comportamento organizzativo- Il leader: chi è, come si comporta, perché è riconosciuto tale -Stili di leadership- <u>Team building e team</u> working- Mission e Vision- Motivazione delle risorse umane" nei seguenti Master:

- "Gestione delle Risorse Uumane"X, IX, VIII; VII, VI, V, IV, III, II, I ed.
- "Marketing & Communication Management"; X, IX, VIII, VII, VI, V, IV,
- "Amministrazione, Finanza e Controllo di Gestione"; VII, VI, V, IV, III, II, I ed.
- "Qualità e Gestione d'Impresa"; I ed.
- "Comunicazione Pubblicitaria e Relazioni Pubbliche"
- Corso di specializzazione in "Web marketing e Comunicazione on line"; 11, 1 ed.
- "MID-Master Innovazione Digitale"; I ed.
- Master Brevi

E nei Corsi:

- Corso di Alta formazione "Manager dei processi formativi"
- Corso di Alta formazione "Manager delle imprese turistiche"
- "Qualità e Gestione d'Impresa"; I ed.
- o "Comunicazione Pubblicitaria e Relazioni Pubbliche"
- Corso di specializzazione in "Web marketing e Comunicazione on line"; II, I ed.
- o Seminari su "Public Speaking"
- o Seminari su "Comunicazione efficace"
- Seminari su "Team building e team working"
- Seminari su "Leadership"

Seminari su "Vendita e gestione delle reti di vendita"

2010-

CSMT Brescia

Via Branze 45,

Tel: 030 65 95 217

Docente in:

"Comunicazione e relazione con il cliente – Modulo Base", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività", nel corso rivolto ai dipendenti di centri di assistenza (Candy, Whirpool, Indesit ecc.) del settore elettrodomestici

"Ricercare la customer satisfaction – Modulo Avanzato", nel corso rivolto ai dipendenti di centri di assistenza (Candy, Whirpool, Indesit ecc.) del settore elettrodomestici

Dal 2010 ad oggi

SMILE PUGLIA

Sistemi e metodologie innovativi per il lavoro e l'educazione

Sede centrale: Bari-

Sede di Manduria

www.smile.it; tel: 080/5796757

Docente in:

- -"Orientamento", "Comunicazione efficace, Team, Negoziazione e psicologia di vendita", "Problem solving e creatività", nel corso RI.PRO.VA. rivolto a disoccupati
- "Orientamento", "Ricerca di Marketing e Comunicazione" per il Progetto: Innnovazione e Sviluppo delle imprese agroalimentari dell'area Jonica

Dal 2005 ad oggi

IFOA

Istituto Formazione Operatori aziendali

Sede centrale: Reggio Emilia-

Sedi di Bari e Alberobello

www.ifoa.it; tel: 080/5966515

Docente in:

- "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Public speaking", "Problem solving e creatività", in Master e corsi di specializzazione svolti in partnership con altre strutture;
- -"Comunicazione e relazioni efficaci con la clientela" "Il team in negozio"e "Negoziazione di vendita", "Problem solving e creatività", nel corso in Store Manager, rivolto ai responsabili di punti vendita del settore calzature, arredamento e supermercati;
- "Dizione", "Comunicazione telefonica efficace" e "Tecniche di vendita" nel corso Operatore di call center, rivolto a lavoratori interinali
- "Negoziazione e tecniche di vendita", "Comunicazione efficace e relazioni con la clientela", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Lavoro in Team", "Orientamento", "Customer satisfaction", nelle varie annualità dei corsi rivolti ai dipendenti di diverse aziende (Brico Center, Calzedonia, Carelli Supermercati, Ipercoop, CoopEstense, Intimissimi ecc.), assunti con contratti di apprendistato.
- "Orientamento", "Comunicazione e Gestione delle risorse umane",
 "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività",
 nel corso rivolto ai tutor aziendali dei dipendenti in apprendistato
- "Orientamento", "Tecniche di comunicazione", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività", "Customer satisfaction", nel corso "Cameriere ai Piani in hotel di lusso", rivolto alle operatrici da formare per una cooperativa
- "Orientamento", "Direct marketing" "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Public speaking", nel corso Operatore turistico, rivolto a lavoratori interinali
- "Tecniche di vendita", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Orientamento", "Problem solving e creatività", nel corso "Agenzia di incoming per la destagionalizzazione del turismo regionale"- sedi di Bari e Alberobello
- "Psicologia e tecniche di vendita", "Comunicazione efficace e lavoro in team",
 "Problem solving e creatività", nei Master Marketing e Sales Manager (anni 2006 e 2007)
- "Comunicazione negoziale" "Comunicazione efficace e lavoro in team", nel corso rivolto ai Supervisor dei call center dell'azienda Fastweb, in collaborazione con Adecco.
- "Tecniche di vendita", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Lavoro in Team", nel corso "Sales Management dei prodotti agroalimentari"
 - "Orientamento", "Comunicazione e Relazioni efficaci con la clientela",

"Lavoro in Team", nel corso Tecnico Superiore per la Ristorazione e i prodotti tipici- Crispiano- TA-

Dal 2003 ad oggi

L.U.M. (Libera Università Mediterranea):

- -coordinamento scientifico del Corso di Alta Formazione "Personal branding e managerialità femminile"
- -relatore del convegno "Brand: Donna. Penelope diventa manager"
- -relatore in un incontro di promozione dell'Università, rivolto a circa 400 studenti, a Francavilla al Mare, prov. Pescara;
- -attività di formazione sul <u>public speaking</u> rivolta ai responsabili dell'ufficio stage e orientamento, con preparazione di una presentazione dell'Università, per gli incontri promozionali;
- -docente del corso "Comunicazione e canalizzazione efficace delle energie e delle emozioni per lo sviluppo personale e professionale", rivolto a 20 studenti universitari
- -docente del corso in Comunicazione efficace e lavoro in team, rivolto a 20 studenti universitari
- -docente modulo: "Team building e team working", rivolto a 20 studenti universitari:
- -docente del corso di specializzazione in Public Speaking, rivolto a 20 studenti universitari:
- attività di selezione dei corsisti e docenza in "Gestione delle risorse umane" (aula e f.a.d.) nel Master "Manager di Network Turistico - Culturale"

dal 2003 ad oggi

IRSEA

(Istituto di Ricerca e di Formazione)

sedi di Bisceglie (BA), Conversano (BA), Cerignola (FG)

tel: 080/3952855

docente in:

- "Orientamento e sviluppo delle competenze trasversali", "Comunicazione efficace e Comportamento organizzativo", "Customer satisfaction e ricerca di marketing", "Il lavoro in team", "Problem solving e creatività", nel corso "Cooperazione per la valorizzazione dei prodotti agroalimentari"
- -"Orientamento", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività", "Public speaking" nel corso Promotrice delle tipicità di Puglia, rivolto a donne diplomate e laureate disoccupate
- -"Orientamento", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività", "Le ricerche di mercato", nel corso "Creazione d'Impresa nel settore tele-assistenza"
- -"Orientamento", "Tecniche di comunicazione efficace e di relazione", "Il servizio, la customer satisfaction e le ricerche di mercato" nel corso "Formazione per gli operatori delle scuole per l'infanzia:promozione della qualità dei servizi"
- -"Orientamento", "Comunicazione, team e Comportamento organizzativo", "Problem solving e creatività", "Customer satisfaction e ricerca di marketing", "Public Speaking", nel corso "Tecnico dei processi organizzativi e gestionali nelle PMI"
- -"Orientamento", "Comunicazione efficace nel lavoro in team", "Customer

Satisfaction e ricerca di marketing" nel corso "Esperto di logistica e di sistemi informativi per la supply chain management"

-"Orientamento", "Customer satisfaction e attività di ricerca", "Comunicazione efficace nel lavoro in team", "Public Sopeaking", "La comunicazione d'impresa", "Direct Marketing", nel corso "Responsabile della comunicazione"

dal 2003 ad oggi

Ente Scuola Edile Taranto

Formazione

Via Sorcinelli- Taranto

Tel. 099/7302530

docente in:

- -"Orientamento", "La leadership", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività", "Public Speaking", e "La Vendita" nel corso rivolto ad imprenditori dell'area jonica
- "Orientamento", "La Comunicazione, il team e il comportamento organizzativo", "Il marketing e le ricerche di mercato", "Il CRM" nel corso Tecniche per lo sviluppo turistico con l'ausilio di nuove tecnologie
- "Orientamento", "Comunicazione efficace, team e Negoziazione di vendita", nel corso in Marketing Internazionale
- -"Orientamento", "Customer satisfaction e marketing turistico", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività", "Comunicazione d'impresa nel settore turistico", nel corso Manager Culturale;
- -"Telemarketing, Comunicazione, team e vendita" nel corso "Operatore di call center"
- -"Orientamento", "Comunicazione efficace nel lavoro in team", "Leadership, gestione e motivazione delle Risorse Umane", "Public Speaking, nel corso "Donna & Impresa"
- -"Orientamento", "Comunicazione efficace, lavoro in team e leadership", nel corso "Sicurezza nei luoghi di lavoro";
- -"Lavoro in team, problem solving, leadership", nel corso "Coordinatore per la progettazione e coordinatore per l'esecuzione dei lavori"
- "Orientamento", Comunicazione, team building e leadership", "Problem solving e creatività", nel corso IFTS "Tecnico dell'ambiente"- Istituto Righi Taranto.

Attività di selezione dei corsisti per diversi corsi di formazione

Dal 2008 ad oggi

Centro di Ricerca e Sperimentazione in Agricoltura "Basile Caramia"

Locorotondo (BA)-

- -"Comunicazione interpersonale efficace e lavoro in team", "Marketing, customer satisfaction e ricerca", "Vendita", "Direct Marketing" nei corsi Marketing delle aziende agroalimentari, svolti negli Istituti Tecnici Superiori di Monopoli (Aldo Moro), Turi (Sandro Pertini), Modugno (Tommaso Fiore);
- vari moduli, dalla gestione integrata dell'azienda agraria alla commercializzazione dei prodotti agricoli, nei corsi POR-misura 4.21- rivolti agli

imprenditori agricoli, nei corsi svolti nelle sedi degli Istituti Alberghiero di Castellana Grotte, ITC di Santeramo, ITC di Rugliano, ITC Tommaso Fiore di Modugno;

- -Formazione Formatori, nel corso CIPE IFTS/Ricerca Cod. 326 PUG BA
 "Tecnico Esperto sulla certificazione di qualità delle produzioni vegetali";
- -"Comunicazione, team e comportamento organizzativo", "Marketing, customer satisfation" nel corso Tecnico Esperto per la gestione informatizzata delle aziende agroalimentari.
- -Selezioni dei corsisti per diverse attività formative

dal 2000 ad oggi

Consorzio Consulting

Scuola di Formazione

Noci (BA) - tel.080/4974015

docente in:

- "Orientamento", "La vendita efficace", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività", per il progetto Forte rivolto a ex dipendenti di Carrefour e altre aziende della provincia di Bari;
- "Orientamento", "Comunicazione e relazioni efficaci con la clientela", "Il team", "Public Speaking", "La vendita", "Problem solving e creatività", nel corso su organizzazione di eventi, rivolto a donne occupate e inoccupate;
- "Come comunicare e gestire in modo efficace le relazioni con la clientela", nel corso rivolto ad imprenditori;
- -"Public speaking" nel corso rivolto a dipendenti di aziende private e di Poste Italiane- sede di Noci:
- -""Orientamento", Tecniche di vendita", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività", nel corso per "Esperte del settore Agroalimentare"
- -"Orientamento", "Comunicazione con la clientela", "Vendita" e "Ricerca e Customer satisfaction", nel corso di Alta Formazione "Agritech";
- -"Orientamento", "Principi di Comunicazione d'Impresa", "Comunicazione efficace e lavoro in team", nel Corso di Alta Formazione "ARTECNO"
- -"Orientamento", "Marketing, Ricerca e Comunicazione" nel Master New. Co. "Formazione e consulenza.....a supporto delle PMI" (formazione in aula e FAD);
 - "Orientamento", " Comunicazione, Leadership e lavoro in team",
 "Problem solving e creatività", nel corso "Progetto Armonia";
- "Marketing turistico e Comunicazione d'Impresa", "Comunicazione efficace e lavoro in team", (Progetto S.P.R.I.N.T.)- Taranto-
- "General Management: Comunicazione, Leadership e lavoro in team" nel Master New. Co. "Formazione e consulenza.....a supporto delle PMI.....";
- -" Comunicazione e relazioni interpersonali efficaci Team building e team working – Leadership e stili – Motivazione delle risorse umane", "Problem solving e creatività", nel corso Interreg II "Formazione Integrata Multimediale per lo sviluppo delle nuove tecnologie informatiche e l'utilizzo di politiche di internazionalizzazione per le PMI" (aula e FAD);
- Docente del corso "Come parlare in pubblico" rivolto ad imprenditori
- -Docente dei moduli "Orientamento", "Comunicazione e relazioni efficaci con la clientela", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività", "Negoziazione di vendita", nel corso rivolto a figure commerciali di aziende e punti vendita del territorio
- -Docente dei corsi "La gestione efficace dei collaboratori", "Comunicazione efficace e

lavoro in team", rivolti ad imprenditori

- Docente dei moduli di marketing e customer satisfaction nei corsi rivolti agli imprenditori agricoli
- -Docente dei moduli di marketing e customer satisfaction nei corsi rivolti agli imprenditori agricoli
- Docente del modulo "Comunicazione e organizzazione interna" nei corsi rivolti ad imprenditori agricoli (2012)
- redazione dei testi su "Marketing, Comunicazione, Management" per un cd rom da distribuire agli allievi del Master New. Co. .

2008 - 2010

Residenza del Levante

(collegio universitario) di Bari

docente del corso:

"Orientamento", "Comunicazione e relazioni interpersonali e professionali efficaci", "Il Team", "Problem solving e creatività", rivolto a studenti universitari

"Public Speaking", rivolto a studenti universitari

Dal 2007 ad oggi

Associazione Profeta

Brindisi

Centro di Formazione Professionale

Docente in:

- -"Orientamento", "Comunicazione efficace e lavoro in team" nel corso "Cittadinanza attiva"
- -"Orientamento", "Comunicazione efficace", Lavoro in Team, Customer satisfaction nei corsi svolti per Fondimpresa e rivolti a disoccupati del settore turistico e manifatturiero
 - -"Orientamento", "Comunicazione efficace nel lavoro in team" e in "Comunicazione di una impresa no profit", nel corso Manager delle Organizzazioni no profit
 - -"Orientamento", "Comunicazione efficace e vendita" nel corso Manager del marketing internazionale
 - -"Orientamento", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Public Speaking", "Problem solving e creatività", nel corso rivolto a figure del settore turistico

dal 2001 ad oggi

BIC PUGLIA

Business Incubator Center

docente in:

- -"Orientamento", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Customer satisfaction" nei corsi rivolti a cassintegrati di 5 aziende del territorio
- La comunicazione efficace e il team in ambito turistico e territoriale, Le ricerche, La Comunicazione Pubblica", per il Progetto "BookApulia", rivolto ad amministratori pubblici, attraverso lezioni svolte on line, registrate in video presso la Openet, che gestisce il canale satellitare Administra, n.837 su SKY.
- "Orientamento", "Comunicazione e relazioni interpersonali efficaci- Ascolto empatico- Public speaking- Il leader: chi è, come si comporta, perché è riconosciuto

tale- "Problem solving e creatività", -Stili di leadership- Team building e team working- Mission e Vision- Negoziazione-Motivazione delle risorse umane", nei corsi:

- "Progetto integrato per la salvaguardia e la valorizzazione della foce del fiume Ofanto;
- "Centri di Aggregazione"

dal 2001 ad oggi

D.Anthea

Sede di Modugno

Docente in:

- "Orientamento", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Public Speaking", "Problem solving e creatività", nel corso di Alta Formazione "Management culturale"
- "Orientamento", "Comportamento organizzativo" e "Lavoro in team", "Problem solving e creatività", nel corso "Consulente di carriera"
- "Orientamento", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Public speaking", nel corso "Promotore di eventi culturali e dello spettacolo";
- "Orientamento", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Marketing turistico, Ricerche di mercato, e Comunicazione d'Impresa", "Problem solving e creatività", nel corso "B&B- operatore della ricettività diffusa";
 - "Comunicazione efficace nel lavoro in team e leadership" nel corso "Animatore turistico" – Andria (BA)

dal 2003 ad oggi

P.I.T. Scarl-

Formazione e consulenza sul territorio

Monserrato-Cagliari

docente in:

- "Comunicazione efficace e lavoro in team" nel corso "Commesso addetto alla vendita", per addetti Gruppo Sisa
- -"Orientamento", "Organizzazione interna, comunicazione efficace e team", "public speaking", "Problem solving e creatività", nel corso "Impresa Donna"
- -"Orientamento", "Comunicazione efficace nella vendita" e in "Team building" nel corso "Commesso addetto alla vendita nella G.D."
- "Comunicazione e Relazioni efficaci con la clientela", "Negoziazione di vendita", nella 3^e ed. del corso "Commesso addetto alla vendita nella G.D."

dal 2003 ad oggi

AGEFORM (Agenzia Formativa per il Mezzogiorno)

Sedi di Bari e Lecce

Docente in:

- "Comunicazione scritta" nel corso "Manager della Net Economy"- Lecce
- -"Orientamento", "Tecniche di comunicazione e lavoro in team, vendita e comportamento organizzativo" nel corso IFTS "Tecnico per l'innovazione e la gestione dei prodotti e dei servizi turistici"- Castellana Grotte (BA)-

Planet Work

Scuola di formazione manageriale (Associata AIF), Agenzia per il Lavoro

Bari

Docente in "Comunicazione, Public speaking, Lavoro in team e Leadership" nel Master:

- "Management delle Risorse Umane"

2003

QuinBi srl

Sede di Noci

Consulenza e formazione

Docente in:

"Principi di comunicazione e lavoro in team nelle organizzazioni" nel
 Master "Edilqual – Quality manager di impresa edile"

dal 1999 al 2003

Centro Studi per l'Impresa MCM - Eventi

Bari

Docente in "Orientamento", "Comunicazione efficace", "Lavoro in team", "Public Speaking", "Problem solving e creatività", "Leadership, gestione e motivazione delle risorse umane", "Negoziazione di vendita", "Customer satisfaction e Ricerca di marketing" nei seguenti Master:

- "Giurista d'Impresa & Human Resources Manager"; VII, VI, V, IV ed.
- o "Comunicazione d'Impresa & Relazioni Pubbliche"; VIII, VII, VI ed.
- "Formazione Formatori"; I ed.
- "Marketing e Management dello Sport"; IV, III, II ed.
- "Marketing & Management per la Gestione d'Impresa"; V ed.
- "Management e Servizi Multimediali per la Cultura"; V, IV, III ed.
- "Business e Marketing Internazionale"; IV ed.

2003

ISUFI- Università degli studi di Lecce

docente in

"Orientamento", "Comunicazione e lavoro in team", per il corso finanziato dalla Mis.Circolare 92

2002

De Lorenzo Formazione

Roma

docente in:

- "Orientamento", "Comunicazione efficace, public speaking e lavoro in team",
 "Problem solving e creatività", nel corso "Formazione degli addetti che opereranno nell'ambito della ricettività diffusa" Progetto "Urban" Bari-
- -"Comunicazione efficace, lavoro in team, leadership", nel corso "Formazione per

la creazione di nuove imprese..." - Progetto "Urban" Bari-

"Comunicazione efficace nel lavoro in team" nel corso / Misura 6 – Risorse
 Umane e Formazione Continua-, per il Patto territoriale Nord Barese Ofantino-

2001

SPS -

Latiano (BR)

Società di consulenza

Attività di selezione e di formazione

2001

Adecco Formazione

Divisione formazione della società di lavoro interinale

Bari

- Docente in " Comunicazione efficace nel lavoro in team", "Problem solving e creatività", nel corso per "Segretarie di direzione"

2001

Società di lavoro interinale Interim 25

Bari

Docente in "Orientamento", " Comunicazione efficace e lavoro in team" nel corso "Esperto Euro"

1998

Centro Studi per l'Impresa MCM- c/o Tecnopolis

Docente in "Orientamento", "Comunicazione interpersonale", "Negoziazione di vendita", "Public Speaking", "Team Building e team working", "Problem solving e creatività", "Leadership", "Motivazione", "Customer Satisfaction", "Le ricerche di marketing" nei corsi brevi per neo laureati e dipendenti aziendali.

1996-98

AFMC Ag

Docente nei corsi in "Comunicazione e relazioni interpersonali efficaci", "Team Building e Leadership", "Problem solving e creatività", "Public Speaking", "Negoziazione di Vendita", "Motivazione", rivolti a venditori e responsabili di reti di vendita nel settore finanziario, organizzati in varie zone d'Italia.

FORMAZIONE E CONSULENZA PER ASSOCIAZIONI, ORDINI PROFESSIONALI, E PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI (dal 1999 al 2013)

Tutte le attività formative indicate sono di durata pari o superiore a 20 ore per modulo

2013- Docente in "Comunicazione efficace e public speaking", Lavoro in team", "Motivazione delle risorse umane e leadership", "Problem solving e creatività", nel

corso: Benessere Organizzativo, rivolto ai dipendenti della Provincia di Brindisi

2012- Docente del corso sullo sviluppo delle risorse umane (orientamento, comunicazione, team), rivolto ai lavoratori in mobilità iscritti al sindacato UIL TUCS-Progetto F.O.R.T.E.-

- 2011-2010 Docente del corso rivolto ai sindacalisti della UIL TUCS Puglia, nei moduli "Comunicazione efficace e public speaking", "Team e Leadership", "Problem solving e creatività".
- 2010- Docente del corso "L'utente prima di tutto", su Comunicazione efficace, team e motivazione, nel corso rivolto ai dipendenti del Comune di Ostuni (BR)
- 2010- Docente dei moduli in "Comunicazione efficace con l'utenza" e "Citizen satisfaction", nel corso rivolto a medici e dipendenti della ASL di Lecce
- 2010- Docente del corso "Comunicazione interna efficace per lo sviluppo del team" nel corso rivolto ai dipendenti del Comune di Francavilla Fontana (BR)
- 2008- Docente in "Comunicazione efficace", nel corso rivolto ai dipendenti (esperti politiche attive del lavoro) dei Comuni di Bari e provincia-LATTANZIO & ASSOCIATI-
- 2008- Docente in "Comunicazione interna e lavoro in team", nel corso rivolto ai dipendenti del Comune di Brindisi- LATTANZIO & ASSOCIATI
- 2008- Docente in "Customer satisfaction nel settore turistico" nel corso rivolto ai dipendenti delle strutture alberghiere della provincia di Brindisi-Brindisi-
- 2008- Docente in "Comunicazione efficace nel front office" e "Comportamento organizzativo" nei corsi rivolti ai dipendenti delle Agenzie del Territorio della Puglia (sedi di Bari, Foggia, Lecce), organizzati da LATTANZIO & ASSOCIATI
- 2008- Docente in "Comunicazione istituzionale", Public speaking, nel corso rivolto ad ufficiali e responsabili delle capitanerie di porto della Pugliaorganizzato da Lattanzio e Associati a Taranto-
 - 2008- Docente in "Comunicazione efficace e team", "Problem solving e creatività", nel corso rivolto ai dipendenti della Provincia di Taranto e di alcuni Comuni della Provincia di Bari- BIC PUGLIA-
 - 2008- Docente in "Marketing territoriale e Ricerche" e in "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività", nel corso "Tecnico Superiore esperto nella valorizzazione di beni e percorsi enogastronomici", su incarico del Comune di Ceglie Messapica- BR-
- 2008- 2007- Docente del corso "Come migliorare le relazioni interpersonali e professionali per sviluppare il lavoro in team", rivolto ai dipendenti del Comune di Cisternino (BR)- 1^ e 2^ ed.
 - 2007- Docente in "Comunicazione e Relazioni efficaci con l'utenza" e "Come migliorare le relazioni interpersonali e professionali per sviluppare il lavoro in team", "Problem solving e creatività", nel corso rivolto ai dipendenti del Comune di Brindisi- in collab. con Associazione Profeta Brindisi-
- 2007- Docente in "Comunicazione pubblica e relazioni con l'utenza", nel corso rivolto a funzionari e dirigenti di diverse amministrazioni pubbliche del Salento-Provincia di Lecce-
- 2007- Docente del modulo "Principi di comunicazione istituzionale e di

comunicazione efficace interna", nel corso Management delle aree protette, rivolto ai dipendenti, funzionari di pubbliche amministrazioni del Salento - OPRA Formazione-Lecce

- 2007- Docente in "La centralità delle risorse umane nelle pubbliche amministrazioni", nel corso rivolto a dirigenti e funzionari della Provincia di Taranto
- 2007- Docente del modulo "Comunicazione interpersonale e professionale efficace", nel corso F.I.R.S.T. rivolto ai dipendenti, funzionari e dirigenti del Comune di Ugento – Lecce – Agenzia per lo sviluppo e l'innovazione-Napoli-
- 2007-2006- Docente del corso di primo e secondo livello "Come migliorare le relazioni interpersonali e professionali per sviluppare il lavoro in team", rivolto a circa 60 dipendenti del Comune di Grottaglie (TA)- 1^ e 2^ ed.
- 2006- Relatore su "Il ruolo della formazione nelle organizzazioni" nel convegno regionale di Confesercenti
- 2005- Docente in "Comunicazione interna efficace per lo sviluppo del team" nel corso "Comunicazione politica e pubblica", rivolto ai dipendenti della Provincia di Lecce
- 2004-2003 Consulenza nell'area Comunicazione e Attività di selezione di risorse da impiegare in progetti di servizio civile, svolte per l'Associazione Laici Missionari Onlus.
- 2003- Docente del corso in "Comunicazione efficace, team e vendita" per la Confcommercio di Lecce
- 2003- Docente in "Comunicazione, team e public speaking" per il Progetto SISTS (Sistemi integrati per lo sviluppo del Terzo Settore) rivolto ai dipendenti di enti pubblici, pubbliche amministrazioni, cooperative dei Comuni di Bitritto (BA), Barletta (BA), Cerignola (FG).
- 2003-2001 per l'Ordine dei Giornalisti della Puglia docente in "Comunicazione efficace, public speaking, team building e team working, leadership, customer satisfaction" nei corsi:
 - "Addetto Stampa e Responsabile Ufficio Relazioni con il Pubblico";
 - "Comunicazione e Relazioni Pubbliche"
 - "Comunicazione Politica"
- 2002- Docente in "Team building, team working, comunicazione efficace in team
 e public speaking", nel Corso in "Marketing Politico e Comunicazione Pubblica",
 rivolto a politici di diverse città (area Brindisi Lecce) Scuola di Formazione
 Running –Roma, , organizzato in collaborazione con Aforisma
- 2000-1999- Per l'Associazione Nazionale Forense, sez. di Taranto, docente in:
 "Comunicazione e relazioni interpersonali efficaci Team building e team working Public speaking"
- -"Public speaking", corso di specializzazione di 2º livello

FORMAZIONE PER ISTITUTI SUPERIORI (no PON)

(2008-2003)

2008- Docente del modulo "Il docente: un manager d'aula" nel corso "Comunicazione didattica" rivolto ai docenti- Istituto Professionale Agherbino- sede di Noci-

2008- Docente dei moduli di "Orientamento", Comunicazione efficace e team nel corso Tecnico Superiore per la ristorazione e la valorizzazione dei prodotti territoriali e delle produzioni tipiche", organizzato dall'ITC Tommaso Fiore di Modugno

2008- Attività di docenza sulla Comunicazione efficace e "Orientamento", e di consulenza per il progetto "ORIENTMUSE", sulla promozione dei giovani artisti-Conservatorio di Musica "E.R.Duni" di Matera

2008- Docente dei moduli"Orientamento", "Comunicazione e lavoro in team", "Customer satisfaction", nel corso IFTS su ristorazione e agroalimentare – Istituto Alberghiero Perrone, Castellaneta (TA)-

2006- Docente dei moduli "Orientamento", "Marketing e customer satisfaction", "Comunicazione, team e organizzazione aziendale", "Problem solving e creatività", nell'ambito del corso I.F.T.S. "Tecnico dei processi organizzativi e gestionali delle PMI" organizzato dal Consorzio Imprese Meridionali in collaborazione con l'Irsea, l'Università di Bari e l'Istituto Professionale "Garrone" di Barletta

2006- Docente dei moduli "Orientamento", "Comunicazione efficace, team e Comportamento organizzativo" nell'ambito del corso I.F.T.S.: "Tecnico della creazione e gestione d'impresa" organizzato dall'I.T.C. "Bellisario" di Ginosa (Ta) in collaborazione con Csei Universus e l'Università di Bari

2005-06 - Docente del modulo "Tecniche di comunicazione efficace e di lavoro in team, vendita e comportamento organizzativo" nell'ambito del corso I.F.T.S. "Tecnico per l'innovazione e la gestione dei prodotti e dei servizi turistici" organizzato dall'I.P.S.A.R. di Castellana Grotte in collaborazione con Ageform e l'Università di Bari

2005- Docente dei moduli "Orientamento", "Comunicazione efficace e lavoro in team", "Problem solving e creatività", "Public Speaking", e "Gestione delle risorse umane" nell'ambito del corso IFTS "Tecnico Superiore per l'assistenza alla direzione di strutture ricettive " organizzato dall'ITC "Tommaso Fiore" di Modugno in collaborazione con la Facoltà di Economia e Commercio dell'Università di Bari.

2003- Docente in "Orientamento", "Comunicazione interpersonale efficace ed organizzazione aziendale ", in "Lavoro di Gruppo" e in "Leadership e gestione delle risorse umane" nel corso IFTS "Tecnico esperto in promozione d'impresa e servizi innovativi" – I.T.C. Olivetti di Lecce e Aforisma

Attività di consulenza aziendale- Esperienze Professionalidal 1997 a novembre 2015

SETTORE AGROALIMENTARE- ENOGASTRONOMICO

Dal 2010 ad oggi: MASSERIA LE MARANGI (Mottola):

Consulenza in area marketing e comunicazione; Studio delle promozioni; Eventi; Ricerche di mercato; Attività di direct marketing. Consulenza organizzativa delle risorse umane;

Dal 2004 ad oggi: AIS(Associazione Italiana Sommelier) Puglia-

Attività di marketing e ricerca. Organizzazione interna. Direttore responsabile della rivista di enogastronomia "Messaggi in bottiglia", AIS Puglia, tiratura 10.000 copie.

Dal 2003 al 2013: ARTIGIANA (Putignano) - Produzione di prodotti caseari

Consulenza in area marketing e comunicazione; Studio delle promozioni; Eventi; Ricerche di mercato; Attività di direct marketing. Consulenza organizzativa delle risorse umane; Selezione del personale

2012-13: Agricola Liuzzi- produzione e commercializzazione salumi di cinghiale

Ricerche di mercato. Organizzazione rete vendita

2012: FRANTOIO GRANDOLFO (Modugno)- Produzione di olio extravergine di oliva

Attività di direct marketing- Ricerche di mercato

2012: RISTORANTE SANTA CHIARA (Putignano) -

Ricerche di mercato; Piano di comunicazione; Attività di direct marketing; Studio delle promozioni; Eventi; Consulenza organizzativa delle risorse umane

2011: GRUPPO DE PADOVA - Masseria Bosco (Avetrana)- Produzione olio- vino -

Piano di sviluppo delle vendite dirette, Analisi di customer satisfaction, Consulenza organizzativa delle risorse umane

Dal 2000 al 2009: LIBEST S.R.L.(Noci) - Produzione di salumi -

-Piano di marketing – Analisi di customer satisfaction – Riorganizzazione della rete commerciale – Studio delle promozioni per la forza vendita- Ricerche di mercato-Consulenza organizzativa delle risorse umane

Dal 2004 al 2008: CASEIFICIO LA CONTADINA (Altavilla Silentina) - Produzione di latticini e formaggi di bufala.

Piano di marketing — Analisi di customer satisfaction — Ricerca di mercato- Studio delle promozioni per i punti vendita in tutt'Italia- Organizzazione interna- Analisi di clima interno "Consulenza organizzativa delle risorse umane

Dal 2003 al 2006: DON MARTINO- Commercio prodotti agroalimentari-

Organizzazione interna. Piano di marketing- Ricerca di customer satisfaction

2005: SFIZI DEL CONTE (Castellana Grotte)- Commercio di prodotti agroalimentari

Creazione e gestione data base clienti; Attività di direct marketing (mailing e telemerketing); Ricerche di mercato; Organizzazione interna

-2004: APROLI (Bari) - Associazione produttori di olio di oliva -

Studio di fattibilità per il lancio del prodotto in Australia

Dal 1998 al 2003: AGROALIMENTARE PUGLIESE (Giovinazzo) - Produzione olio extravergine di oliva

Ricerca di mercato- - Piano di marketing -Piano di comunicazione

Dal 1997 al 2003: FORNI E FATTORIE (Altamura) - Commercio prodotti agroalimentari

Redazione testi brochure- Ricerche di mercato- Piani di marketing- Consulenza organizzativa delle risorse umane

Dal 1998 al 2000: OLEIFICIO D'ADDATO (Bisceglie) – Produzione di olio extravergine di oliva - Piano di comunicazione- Redazione testi brochure-Ricerche di mercato, Organizzazione interna

SETTORE COMMERCIO

2015: NUOVARREDO

Ricerche di mercato; Consulenza organizzativa risorse umane e formazione

Dal 2014ad oggi: Ottica De Giglio (BARI)

Organizzazione interna, consulenza risorse umane, analisi di clima interno, ricerche di mercato, piano di marketing e comunicazione, studio delle promozioni, attività di direct marketing

Dal 2014 ad oggi: City Moda- Commercio di abbigliamento, calzature, accessori

Organizzazione interna, consulenza risorse umane, analisi di clima interno, ricerche di mercato, piano di marketing e comunicazione, studio delle promozioni, attività di direct marketing- sedi di Bari, Lecce, Spoltore-Pescara

Dal 2014 ad oggi: Ottica Di Palma (Monopoli)

Organizzazione interna, consulenza risorse umane, analisi di clima interno, ricerche di mercato, piano di marketing e comunicazione, studio delle promozioni, attività di direct marketing

Dal 2014ad oggi: Gli Sfizietti da Matteo (gastronomia e commercio carni)

Organizzazione interna, consulenza risorse umane, analisi di clima interno, ricerche di mercato, piano di marketing e comunicazione, studio delle promozioni, attività di direct marketing

Dal 2014 ad oggi: NEXIVE (ex TNT): Poste private:

Organizzazione interna, consulenza risorse umane, analisi di clima interno, ricerche di mercato, piano di marketing e comunicazione, studio delle promozioni, attività di direct marketing

Dal 2014 ad oggi: GM Supermercati- affiliati Simply -(gruppo IFrama-Bari)

Organizzazione interna, consulenza risorse umane, analisi di clima interno, ricerche di mercato, piano di marketing e comunicazione, studio delle promozioni, attività di direct marketing

Dal 2000 ad oggi: SMETAR- GRUPPO METALSISTEM (Putignano-BA-)-Scaffalature e arredamento negozi-

Organizzazione interna, Ricerche di mercato, Piano di marketing. Consulenza organizzativa delle risorse umane

Dal 1998 ad oggi: APRUZZI AUTO (S. Michele Salentino) - Commercio di auto d'occasione

Piano di comunicazione per il lancio del nuovo punto vendita — Sponsorizzazione sociale- Ricerche di mercato- Studio e implementazione di un sistema di customer marketing — Studio delle promozioni- Organizzazione interna- Redazione testi mailing, Consulenza organizzativa delle risorse umane

Dal 2007 ad oggi: EVOLUTION - Commercio di abbigliamento, calzature, accessori

Organizzazione interna, consulenza risorse umane, analisi di clima interno, ricerche di mercato, piano di marketing e comunicazione, studio delle promozioni, attività di direct marketing

2010: Consorzio BABY ITALIA (20 aziende abbigliamento bimbo 0-14 anni). Putignano (BA)-

Piano di marketing per lo sviluppo del mercato russo

Dal 2006 al 2008: CANON ITALIA - BDB Informatica (Bari)-

Organizzazione interna, studio promozioni, assistenza gestione rete di vendita, Ricerche di mercato, azioni di marketing diretto, Consulenza organizzativa delle risorse umane

1997-2008: THEO GRILLI (Foggia) - Hair studio

Ricerche di mercato- Piano di comunicazione per il lancio di un nuovo punto vendita - Studio e implementazione di un sistema di customer marketing – Piano di marketing- Redazione testi mailing- Consulenza organizzativa delle risorse umane

2008:SANABED (Fasano)- Vendita diretta sistemi di riposo/benessere

Ricerche di mercato su clienti effettivi, potenziali ed ex; Piano di marketing;

Organizzazione interna

2006: GLAM HAIR ACADEMY (Foggia)- Accademia formazione parrucchieri-

Piano di marketing e di comunicazione per il lancio dell'Accademia- Ricerche di mercato; Redazione testi mailing, brochure, internet

Dal 1998 al 2006: GIORGIO SANTESE (Maglie) - Commercio al dettaglio di abbigliamento

Piano di comunicazione – Studio delle promozioni – Analisi di Customer Satisfaction- Ricerche di mercato – Attività di direct marketing- Organizzazione interna

Dal 1998 al 2005: CENTRO AUTO SAPONARO (Noicattaro) - Commercio di auto d'occasione

Piano di comunicazione – Studio e implementazione di un sistema di customer marketing – Studio delle promozioni- Organizzazione interna- Redazione testi-Mailing- Ricerche di mercato

2004: STYLE s.r.l. (Manfredonia) - Commercio al dettaglio di abbigliamento

Piano di comunicazione – Studio delle promozioni – Analisi di Customer satisfaction- Piano di Marketing- Organizzazione interna

2005: -KREATTIVI -L'Oreal(Foggia)- Accademia per parrucchieri ed estetiste

Piano di Marketing e di Comunicazione; Selezione corsisti; Organizzazione interna. Ricerche di mercato. Organizzazione interna

SETTORE MANIFATTURIERO E SERVIZI

2015: SOA CORPORATE - Logistica

Consulenza organizzativa risorse umane; Ricerche di mercato

Dal 2006 ad oggi: TEMA SISTEMI (Taranto)- Servizi antincendio per grandi aziende:

Analisi di Clima- Ricerche di mercato- Consulenza organizzativa delle risorse umane

Dal 2007 ad oggi: COSERPLAST (Miglionico-MT)- Produzione infissi in PVC

Ricerche di mercato- Analisi di clima interno- Piano di marketing e di comunicazione- Attività di direct marketing- Implementazione CRM- Newsletter aziendale- Consulenza nell'area marketing e organizzazione- Selezione agenti-Consulenza organizzativa delle risorse umane

Dal 2010 ad oggi: TST (Taranto)- formazione sicurezza antincendio

Ricerche di mercato; Consulenza area commerciale; Organizzazione interna

Dal 2006 ad oggi: COSMAPACK: produzione packaging

Consulenza organizzazione interna, risorse umane, analisi clima, ricerche di mercato, direct marketing, paino di marketing

Dal 1995 al 2010: PRESTITI & MUTUI (Martina Franca) - Società di mediazione creditizia

Piano di marketing – Redazione testi brochure e mailing- Ricerche di mercato-Organizzazione interna

2006: NOCESE MANIFATTURE (Noci -BA-)- azienda di abbigliamento, produttrice del brand Harry & Sons

Analisi di clima interno

Dal 2004 al 2006: T&T ITALIA S.R.L. (Noci) - Finissaggio di tessuti - Commercio

di tessuti -

Piano di marketing – Analisi di customer satisfaction – Piano di comunicazione-Redazione testi brochure, mailing e sito internet

Dal 1997 al 2005: ARTIGIANMOBILI S.N.C.(Castellana Grotte) - Produzione di tavoli estensibili

Ricerche di mercato- Piano di marketing- Analisi di customer satisfaction -Riorganizzazione della rete distributiva - Piano di comunicazione- Redazione testi brochure, Consulenza organizzativa delle risorse umane

Dal 2000 al 2005: PINTO S.A.S. - Pavibeton- (Castellana Grotte) - Produzione di pavimenti esterni -

Piano di marketing – Analisi di customer satisfaction – Riorganizzazione della rete distributiva – Ricerca di nuovi mercati- Redazione testi brochure

2004: TIMAS S.P.A. (Bisceglie) - Produzione di biancheria per la casa -

Analisi di customer satisfaction - Analisi ABC

Dal 2000 al 2003: ASTLIM S.R.L.(Modugno) - Produzione di sistemi di sicurezza per la casa -

Piano di marketing -Ricerca di mercato- Azioni di direct marketing

Dal 1998 al 2000: DELTADUE S.N.C.(RUVO) - Produzione di mobili da giardino -

Piano di marketing e comunicazione; Ricerche di mercato

2002:ABRA SUD (Sava)- Produzione di mole abrasive

Piano di Comunicazione; Analisi di customer satisfaction

1998: CINQUE G (Avetrana)- Produzione di abbigliamento intimo

Ricerche di mercato

SETTORE TURISTICO

<u>Dal 1997 ad oggi: -GRAND HOTEL TENUTA MORENO, CASA RESTA, TORRE SAN GIACOMO (GRUPPO CHEZ VOUS) - Responsabile Marketing e Organizzazione</u>

Piano di marketing e di Comunicazione – Redazione testi mailing e brochure -Analisi di customer satisfaction- Ricerche di mercato- Eventi- Consulenza organizzativa delle risorse umane

Direttore Responsabile della Newsletter "De Gustibus Terrae", su enogastronomia, cultura, territorio, Eventi. Distribuita in oltre 8.000 copie.

Responsabile Evento "Premio Chez Vous per Giovani Cuochi", rivolto agli studenti degli Istituti Alberghieri di tutta la Puglia. Organizzazione e attività di marketing e di comunicazione relative all'evento- dal 2006 ad oggi-

2011-12: Ente Bilaterale del Turismo della Puglia

Ricerche di mercato

Dal 2011 ad oggi: UNA HOTEL Regina (Torre a Mare-BA)

Ricerche di mercato- Analisi di clima interno- Piano di marketing e comunicazione. Organizzazione interna, risorse umane

2011-12: Double Tree Acaya Golf Hotel (Acaya-Le)

Analisi di clima interno, consulenza organizzativa

-dal 1998 al 2005: COPUGLIA (Castellana Grotte) - Servizi di Incoming

Ricerche di mercato - Piano di marketing - Redazione testi mailing e brochure-Analisi di customer satisfaction - Organizzazione interna dal 1998 al 2001: SIRIS VIAGGI (Noci) - Agenzia Viaggi

Piano di comunicazione- Redazione testi mailing e brochure- Ricerche di mercato

2000: HOTEL TALOS (Ruvo di Puglia)-

Piano di comunicazione – Redazione testi brochure- Studio e realizzazione di strumenti per il monitoraggio della customer satisfaction - Ricerche di mercato

MADRELINGUA

Italiano

ALTRE LINGUE

· Lingua

Capacità di lettura
Capacità di scrittura

· Capacità di espressione orale

Inglese

Buono

Buono

Buono

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.

La vita e la carriera sono il risultato di scelte consapevoli, dettate dalla nostra volontà e dal bisogno di ampliare la conoscenza di ciò che ci circonda.

Per questo ritiene fondamentali umiltà, affidabilità, motivazione e impegno, insieme con assertività e creatività.

E' animato da una forte passione, da intraprendenza e tenacia per raggiungere gli obiettivi finali.

Gli viene riconosciuta estrema professionalità, rafforzata da passione ed entusiasmo nello svolgimento del suo lavoro.

Le competenze e le capacità che si riconosce, sono:

- lavorare in gruppo e creare cooperazione
- costruire relazioni non superficiali
- investire sullo sviluppo proprio e degli altri
- comunicare efficacemente
- passione e carica
- sensibilità interpersonale
- orientamento al cliente
- flessibilità al cambiamento
- onestà ed etica

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. Ha una naturale predisposizione alla leadership, che ama trasformare in "buildership" al fine di guidare con la forza stessa del team di riferimento.

Possiede buone doti organizzative.

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc. Grossa volontà di misurarsi e migliorarsi in ogni attività intrapresa.
 Utilizza con familiarità il computer, elaborazione testi, comunicazione elettronica.

CAPACITÀ E COMPETENZE ARTISTICHE

Musica, scrittura, disegno ecc.

Ama

- · lo sport (in particolare calcio, footing, palestra, nuoto)
- · l'ecologia,
- viaggiare per espandersi, arricchirsi
- scrivere
- leggere
- arricchire le proprie conoscenze lavorative

ALTRE

CAPACITÀ E

22M21 22 300 S C C C C

Pagina 35 - Curriculum vitae di Mariano TRIA E' incline a cogliere e apprezzare negli altri le qualità migliori, impostando i suoi

COMPETENZE

Competenze precedentemente indicate. non

rapporti sul rispetto e la correttezza reciproci Ha un bisogno continuo di apprendimento , e' naturalmente portato per le presentazioni. Grazie al suo atteggiamento socievole, affabile e caloroso, è particolarmente portato a svolgere quelle attività che prevedono l'offerta di servizi concreti alla gente, a cui si impone di garantire elevati standard di performance. E' in grado di combinare le proprie doti relazionali con un atteggiamento tipicamente assertivo. Ha successo in compiti in cui riesce ad essere di aiuto o ad utilizzare le sue doti persuasive; possiede una propensione per la conoscenza e ama mantenere alti morale e aspettative. Grazie alle sue capacità organizzative e alla sua affabilità, fornisce sostegno ai colleghi. Ha una personalità dominata da intuizione e sentimento, che gli consentono di essere impegnato su vari fronti contemporaneamente.

Curioso, interessato, creativo e passionale, è aperto al sorriso e alla positività

PATENTE O PATENTI

☐ Patente B (automobili)

ALLEGATI

Documenti e referenze disponibili su richiesta

"Consapevole delle sanzioni penali, nel caso di dichiarazioni non veritiere, di formazione o uso di atti falsi, richiamate dall'art.76 del D.P.R. 445/2000, dichiaro che quanto sopra corrisponde a verità. Ai sensi della legge 196/03 dichiaro, altresì, di essere informato che i dati personali raccolti saranno trattati, anche con strumenti informatici, esclusivamente nell'ambito del procedimento per il quale la presente dichiarazione viene resa e che al riguardo competono al sottoscritto tutti i diritti previsti all'art. 07 della medesima legge"

Castellana Grotte, 12 novembre 2015

Mariano Tria