

INFORMAZIONI PERSONALI

Fabrizio Pieroni

📍 Via Centotrecento, 3 – 40126 - Bologna

☎ 051222881 📞 3471622525

✉ fabripieroni@gmail.com

🌐 <http://fabriziopieroni.weebly.com>

<http://www.coachingetraining.it>

Sesso M | Data di nascita 28/05/1955 | Nazionalità Italiana

POSIZIONE PER LA QUALE SI
CONCORRE

Coach – Formatore Libero Professionista

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

da 2002 a oggi

◆ Istituto Italiano Programmazione NeuroLinguistica - PNL Meta (Bologna-Milano)

- Docenza continuativa nel 1°, 2° e 3° anno del percorso istituzionale PNL. Tali percorsi rilasciano ai partecipanti, rispettivamente, i diplomi in PNL a livello Practitioner, Master e Master Advanced, riconosciuti a livello internazionale (certificazione IANLP)
- Seminario monotematico "Gestione dei conflitti"
- Seminario monotematico "L'approccio focalizzato sulle soluzioni nel Coaching e nella Consulenza Aziendale"
- Seminario "Organizzazione Aziendale e Formazione", all'interno del percorso "Formazione Formatori"
- Modellamento dei venditori eccellenti di **PMG Italia Spa (Bologna)** e presentazione dei fattori critici di successo nella Convention Aziendale.
- Corso Avanzato Agenti TOP di **PMG Italia Spa (Bologna)**: corso avanzato di comunicazione, mindfulness, miglioramento della performance.
- Progettazione del percorso: "Gli strumenti della Programmazione NeuroLinguistica al servizio dell'eccellenza operativa" rivolto ad imprenditori e dirigenti di **Assindustria Pesaro**. Docenza nei moduli sulla negoziazione e sugli obiettivi di questo stesso percorso
- Docenza nel modulo sulle tecniche per superare convinzioni limitanti (tecniche PNL) per operatrici del **Centro Anti Violenza di Parma**
- Intervento su "La PNL nella relazione di aiuto" al Congresso "Corso di aggiornamento per collaboratori sanitari INPS" per **INPS Sede Regionale Marche**
- realizzato per CESCOT (Reggio Emilia): progettazione e docenza del modulo "Comunicazione e vendita" nel corso "Tendenze evolutive del mercato immobiliare" rivolto a titolari, dipendenti e collaboratori di **Agenzie Immobiliari**
- Progettazione e docenza del corso "Psicologia della persuasione" rivolto a collaboratori e sub agenti di **INA-Assitalia (Alba)**
- Progettazione e docenza nel progetto "Coaching e obiettivi" con integrazione di una performance teatrale per sperimentare l'accesso a risorse e la gestione degli stati interni rivolto a collaboratori e sub agenti di **INA-Assitalia (Alba)**.
- Docenza nel Master di Psicologia Giuridica e Forense destinato a Psicologi realizzato da **Psiche forum (Bologna)** nel modulo dedicato alle abilità linguistiche e alle capacità di osservazione implementate dalla PNL
- Coaching di un Gruppo composto dal Direttore Commerciale e da 3 Venditori di **Bona Italia SpA** (filiale italiana di una multinazionale svedese)
- Coaching di un Responsabile di Negozio di **COOP Consumatori Nordest** finalizzato al miglioramento della gestione della relazione con i clienti e con i collaboratori
- Coaching di un dirigente di **Herambiente Spa** – Bologna finalizzato ad un maggior allineamento con il contesto Aziendale

Da 2010 ad oggi

◆ Gruppo Modulo (Padova)

- Docenza nei moduli "Approccio commerciale al cliente" (Marketing 3.0, Modello organizzativo, Modello di servizio, Lavoro di squadra) e "Comunicare con il cliente" (Strumenti evoluti per una Presentazione commerciale efficace e per la Fidelizzazione della clientela) inseriti nel percorso di inserimento per **Gestori Famiglie di Intesa – San Paolo**
 - Progettazione e docenza nel modulo "Persuasive Communication" all'interno del **percorso interaziendale Sales Academy**
 - Progettazione e docenza nel modulo "Problem Solving Strategico" rivolto a **vari ruoli di Coin**.
- Da 2014 ad oggi
- ◆ Canuti Tradizione Italiana srl
 - Coaching individuale ai Dirigenti e ai Responsabili dell'Azienda.
- Da 2013 a oggi
- ◆ Schnellecke Italia s.r.l. - Gruppo Lamborghini (Sant'Agata Bolognese)
 - Progettazione e docenza del corso "La Valutazione delle Prestazioni" rivolto ai Valutatori Aziendali
- Da 2013 ad oggi
- ◆ Intra Coaching & Training (Milano)
 - Progettazione e docenza del corso: "Memoria di ferro: tecniche di memorizzazione e mappe mentali" rivolto al personale di **Coop Adriatica**
- Da 2013 ad oggi
- ◆ CTC (Centro di formazione Manageriale e Gestione d'impresa della Camera di Commercio di Bologna)
 - Progettazione e docenza nel corso interaziendale: "Tecniche di lettura veloce e di memorizzazione" rivolto a titolari e dipendenti di varie Aziende
- Da 2013 ad oggi
- ◆ ADHR Formazione (Bologna)
 - Progettazione e docenza nel modulo "Comunicazione efficace" nel percorso "Segretaria di Direzione"
 - Progettazione e docenza nel modulo "Gestione e motivazione del gruppo"
 - ◆ ADHR GROUP- Agenzia per il lavoroSPA (Bologna)
 - Progettazione e docenza nel corso interno "PNL e Vendita" rivolto agli Account Commerciali
 - Progettazione e docenza nel corso interno "PNL e Recruiting" rivolto agli Account di Selezione
- Da 2011 ad oggi
- ◆ AGSG (Bologna)
 - Progettazione e docenza nel corso interaziendale: "Per una memoria di ferro: Tecniche pratiche di memorizzazione" rivolto a titolari e dipendenti di varie Aziende (Bologna e Rimini)
 - Progettazione e docenza nel corso interaziendale: "Lettura veloce e Mappe Mentali: Strumenti per apprendere" rivolto a titolari e dipendenti di varie Aziende (Bologna)
 - Progettazione e docenza nel corso interaziendale: "Tecniche e strumenti per la gestione del cliente problematico" rivolto a titolari e dipendenti di varie Aziende (Bologna e Rimini)
- Da 2011 ad oggi
- ◆ Stogea – Istituto di Studi Bancari e Aziendali (Lucca):
 - Progettazione e docenza nei moduli:
 - Executive Master in Sales & Marketing Management**
 - La gestione Commerciale orientata al Marketing
 - Il piano di marketing come base dell'operativita' commerciale
 - L'analisi del mercato e della concorrenza
 - Il marketing mix: la gestione del prezzo
 - Il marketing mix: la distribuzione commerciale
 - La motivazione dei venditori e il controllo delle vendite
 - Concetti generali della vendita
 - Il comportamento efficace nella vendita
 - La gestione della trattativa di vendita
 - Executive Master in Business Administration**
 - La Comunicazione Integrata
 - La Struttura Commerciale

Executive Master in Amministrazione, Finanza e Controllo di Gestione

- Business Plan

Master in Gestione delle Risorse umane

- La Comunicazione Interna come leva organizzativa

- Da 2013 ad oggi
- ◆ The Coachinggroup (Milano):
 - Coaching individuale di un Area Manager del **Consorzio DPV Sinerga** finalizzato al miglioramento della relazione con il Cliente e con i collaborator.
- Da 2012 a 2013
- ◆ Promimpresa (Bologna):
 - Progettazione e docenza del modulo "Team Working" rivolto a neo laureati inseriti nel percorso "**Tecnica Bancaria**"
 - Progettazione e docenza nel modulo: "Il Lavoro di gruppo" all'interno del percorso "**Gestione e amministrazione del personale**"
 - Progettazione e docenza del modulo: "Sviluppo e organizzazione aziendale: la Gestione per processi" all'interno di un **percorso di Alta Formazione per "Esperto in gestione risorse umane"**.
- Da 2011 a 2013
- ◆ Cofimp (Bologna)
 - Progettazione e docenza nel Modulo "Gestione dei conflitti", inserito nel percorso interaziendale "**La PNL nelle dinamiche aziendali**"
- Da 2011 a 2012
- ◆ A.D. Global Solution (Milano):
 - Progettazione e docenza nel corso "Migliorare l'efficacia commerciale" rivolto a neo addetti di **UGF-Unipol Banca**
 - Docenza nel corso "Gestione del cliente problematico-recupero crediti" rivolto ad operatori di **UGF-Unipol Banca**
- Da 2008 a 2012
- ◆ IFOA (Reggio Emilia):
 - Progettazione e docenza nel progetto rivolto a neo addetti di **Media World** (comunicazione, organizzazione aziendale, vendita, problem solving, gestione dei conflitti, visual merchandising)
 - Progettazione e docenza, all'interno dello stesso progetto, rivolto ai Tutor Aziendali di **Media World** (gestione delle risorse umane)
 - Consulenza individuale e di gruppo nell'ambito del progetto di Bilancio di Competenze rivolto a Cassintegrati.
 - Progettazione e docenza nel percorso "Team Working e integrazione dei processi e delle funzioni Aziendali" rivolto ai **dirigenti di Gruppo Campani** (Reggio Emilia).
- Da 2006 a 2012
- ◆ Formart (Bologna):
 - Progettazione e docenza del corso interaziendale "La PNL nella comunicazione telefonica" (2011)
 - Progettazione e docenza dei corsi (2012):
 - Conquistare e fidelizzare la clientela più esigente attraverso la PNL
 - La programmazione neurolinguistica per un efficace comunicazione telefonica
 - Time management e gestione dello stress professionale rivolti a Consulenti Immobiliari di **Spazio Casa 2000 (Bologna)**
 - ◆ Formart (Imola):
 - Progettazione e docenza del corso "Tecniche e metodi per comunicare in modo efficace" rivolto alla direzione e ai collaboratori dell'azienda **Ebano srl - Imola**
 - Progettazione e docenza dei corsi interaziendali "La PNL al servizio dell'innovazione organizzativa"
 - ◆ Formart (Forli):
 - Progettazione e docenza del corso "Tecniche di comunicazione efficace per operatori di front-line" rivolto ai dipendenti di **Società Esercizio Aeroporti di Forli**
 - Progettazione e docenza del modulo "Gestione del tempo" per dirigenti di **MDM Grafiche - Forli**.

- Da 2007 a 2012
- ◆ ISTAO - Istituto Adriano Olivetti di studi per la gestione dell'economia e delle Aziende (Ancona):
 - Progettazione e docenza nel progetto "Formazione Professionalizzante" rivolto a neo addetti di **Banca Marche** (gestione del tempo, comunicazione avanzata)
- Da 2009 a 2011
- ◆ Com2 (Piacenza)
 - Progettazione e docenza nei moduli dedicati a creare un contesto di fiducia e nella capacità di dare feedback costruttivi nel Corso Alta Formazione "Facilitatore dei processi comunicativi e coach"
 - Progettazione e docenza del modulo "Tecniche di Vendita" con particolare attenzione alla gestione del prezzo nella trattativa per **Dirigenti e Commerciali di Storci SpA (Collecchio - Parma)**
- Da 2008 a 2011
- ◆ Formaconf Confcommercio (Pesaro):
 - Progettazione e docenza nel modulo sulle Tecniche di Vendita all'interno del progetto interaziendale rivolto a neo addetti di varie Aziende
 - Progettazione e docenza del percorso interaziendale "Accoglienza e servizio al cliente"
 - Progettazione e docenza del percorso "La gestione delle Reti di Vendita" rivolto ad imprenditori e Sales Managers
 - Progettazione e docenza del percorso interaziendale "Psicologia e tecniche di vendita"
 - Progettazione e docenza del modulo interaziendale "La gestione dei reclami"
- Da 2009 a 2010
- ◆ Manpower (Milano)
 - Docenza nei corsi interaziendali: "Migliorare le abilità di comunicazione", "Gestire i collaboratori", "Leadership", "Il Manager Coach"
- Da 2010 a 2010
- ◆ Assindustria Consulting (Pesaro)
 - Docenza nel modulo sulla Leadership nel percorso "La gestione del gruppo di lavoro" destinato a dipendenti di **Aziende associate ad Assindustria**
- Da 2007 a 2008
- ◆ Honda Ciap SpA (Bologna):
 - Coaching individuali rivolti alla dirigenza per il miglioramento della performance professionale (risoluzione di problemi, conseguimento di obiettivi)
- Da 2006 a 2009
- ◆ Unipol (Bologna):
 - Progettazione e docenza nel progetto rivolto a neo Consulenti Assicurativi di **Unipol Assicurazioni** (comunicazione con il cliente, tecniche di vendita, organizzazione e programmazione delle attività)
 - Progettazione e docenza nel corso "PNL e Vendita" rivolto ad Agenti e sub Agenti di **Unipol Assicurazioni**
- Da 2006 a 2008
- ◆ Banca della Rete - Gruppo Sara Assicurazioni (Milano):
 - Codocenza nel corso "Diventare vincenti: impariamo dallo sport" rivolto a District Manager di **Banca della Rete**
 - Progettazione e docenza nel progetto "**Viaggio nella comunicazione: capire, capirsi per convincere meglio**" rivolto a **Promotori Finanziari Senior di Banca della Rete** (ascolto attivo, auto-consapevolezza emozionale, gestione creativa dei conflitti)
- Da 2005 a 2006
- ◆ Sinergetica (Milano):
 - Docenza nel corso "La comunicazione interna al servizio degli obiettivi di business" rivolto a Direttori di Filiale delle Banche del **Gruppo Sanpaolo IMI**
- Da 2006 a 2009
- ◆ Feedback srl (Roma):
 - Coaching e affiancamento sul lavoro dei Responsabili di negozio del franchising "**Il Telefonino TIM**"
 - Coaching e affiancamento sul lavoro dei venditori (all'interno del piano formativo Telecom Italia Sales)

Academy) *di negozi TIM*

- Coaching e affiancamento sul lavoro ai delegati e ai venditori dell'*Automobile Club d'Italia* con dimostrazioni di approccio al cliente e vendita

Da 2005 a 2005

◆ Policlinico S. Orsola – Malpighi (Bologna):

- Coaching al gruppo di lavoro del **Centro Operativo** (Coordinamento Ambulanze e Trasporti) del Policlinico

Da 2002 a 2005

◆ Follow Up srl (Modena):

- Bilancio di competenze. Consulenza individuale ai partecipanti al corso per lavoratori autonomi e atipici, volto a certificare le competenze esistenti e ad individuare i fabbisogni formativi.

Da 1998 a 2006

◆ Docenza in varie Aziende, sui temi tipici della cultura manageriale

◆ Docenza in Mater Universitari (Università di Bologna, facoltà di Ingegneria – Università di Pescara, facoltà di Architettura)

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Da 1969 a 1974	Maturità Scientifica Liceo Scientifico Statale di Recco (Genova)	
Da 1975 a 2003	Laurea in Filosofia Università degli Studi di Genova	110/110 e Lode
Da 1998 a 2006	Trainer in PNL IIPNL - Istituto PNL Meta	
Da 2002 a 2003	Diploma di Coach Individuale Professionista Centre for Performance and Alignment (Anversa – Belgio)	
Da 2011 a 2012	Corso intensivo in Counseling Strategico Change Strategies - Scuola di Specializzazione Manageriale in Comunicazione, Problem Solving e Coaching Strategico - direttore e docente Giorgio Nardone (Arezzo)	
Da 2006 ad oggi	Formazione permanente su: Coaching, Formazione formatori, Counseling, Programmazione Neuro Linguistica PNL Meta e vari altri Istituti.	

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

Altre lingue

Inglese

COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
A2	C1	A2	A2	C1

Competenze organizzative e gestionali

- Organizzo parte dei corsi dell'Istituto PNL Meta

Competenze professionali

- Buona padronanza della progettazione didattica, della gestione di aule anche difficili, della preparazione del materiale didattico e dei supporti audiovisivi, del parlare in pubblico in Convention e Convegni

Competenze informatiche

- buona padronanza degli strumenti Microsoft Office
- conoscenza linguaggi di programmazione: Cobol, Basic, Pascal

Patente di guida Patente B

ULTERIORI INFORMAZIONI

- Progetti** Fondatore di PNL Apps (<http://gruppopnl.weebly.com>), gruppo di approfondimento e ricerca in PNL.
- Riconoscimenti e premi**
- Appartenenza a gruppi / associazioni**
- Referenze**
- Fellow Member Trainer IANLP <http://urly.it/224c>
 - Coach IANLP <http://urly.it/224d>
 - Professional Counselor certificato da AssoCounseling <http://urly.it/224e>
 - Socio dell'ASSOCIAZIONE ITALIANA FORMATORI (AIF).

Dati personali Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".

"Il sottoscritto, ai sensi degli artt. 46 e 47 del DPR 28 dicembre 2000 n. 445 e consapevole delle sanzioni penali previste dall'art. 76 del citato decreto in caso di mendaci dichiarazioni e formazione o uso di atti falsi, sotto la propria responsabilità dichiara che le informazioni e i dati contenuti nel presente CV corrispondono al vero".

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196/2003

Luogo e Data

Bologna, 14/10/2014

Firma

