

CURRICULUM VITAE FORMATO EUROPEO



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	LUCIA SIGNORINI
Indirizzo	Via Cavalieri Di Vittorio Veneto, 40 – 56021 Cascina (PI), Italia
Telefono	Abitazione 050 710249 – Cellulare 339 7148400
E-mail	luci.signorini@gmail.com
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	17 luglio 1961

ESPERIENZA LAVORATIVA

- | | |
|---|---|
| • Date | 01/01/2019 - attuale |
| • Nome e indirizzo del datore di lavoro | Istituto Gestalt Romagna |
| • Tipo di azienda o settore | Scuola di Specializzazione in Psicoterapia riconosciuta dal MIUR |
| • Tipo di impiego | Didatta Formatrice |
| • Date | 01/08/2010 - attuale |
| • Nome e indirizzo del datore di lavoro | Libera Professionista |
| • Tipo di impiego | Psicologa, Psicoterapeuta, Formatrice, Coach |
| • Date | 01/01/1993 – 31/07/2010 |
| • Nome e indirizzo del datore di lavoro | Libera Professionista con partita IVA |
| • Tipo di azienda o settore | In particolare, dal 1993 a oggi ho collaborato come consulente, formatrice e coach con molte Aziende e Società di Formazione |
| • Tipo di impiego | Psicologa, Consulente e Formatrice, Coach |
| • Principali mansioni e responsabilità | Come formatrice mi sono occupato di formare e valorizzare le Risorse Umane nei seguenti settori: <ul style="list-style-type: none">• Crescita Personale (autostima, motivazione, pensiero positivo, definizione obiettivi, mental coaching, ecc.);• Comunicazione Interpersonale, Efficace e Persuasiva;• Public Speaking; Come consulente ho ricoperto mansioni in diversi settori: <ul style="list-style-type: none">• Marketing e Web Marketing;• Vendite e Tecniche di Vendita;• Selezione, motivazione e piani incentivi del personale;• Customer care;• Comunicazione Pubblicitaria;• Relazioni esterne. |

**ALCUNE DELLE ESPERIENZE
LAVORATIVE PIÙ SIGNIFICATIVE IN
ORDINE TEMPORALE**

• Date • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità	01/01/2004 – 31/07/2006 Libera Professionista con partita IVA Ceteco Thyssengroup - Pisa - Azienda metalmeccanica - Progettazione, produzione e commercio di montascale e piattaforme elevatrici Responsabile Marketing e Comunicazione Stesura piano marketing e pubblicitario; Stesura media plan, mezzi di comunicazione commerciale e pubblicitaria; Responsabile delle strategie di comunicazione e di vendita; Aggiornamento sito web; Responsabile dei rapporti con i media e con le associazioni del settore. Organizzazione di: convention forza vendita; convention lancio nuovi prodotti; convention promozionali e fiere di settore. Partecipazione a gruppi di lavoro strategici per restyling prodotti, lancio nuovi prodotti, stesura listini con analisi della qualità percepita/attesa dai potenziali clienti.
• Date • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità	1994 – 2003 Libera Professionista con partita IVA Ceteco Srl- Pisa - Azienda metalmeccanica - Progettazione, produzione e commercio di montascale e piattaforme elevatrici Consulente in staff alla Direzione Generale Nell'ambito della mia collaborazione ho ricoperto diverse mansioni ed incarichi tra cui: Formazione del personale interno e del personale commerciale; Analisi organizzazione aziendale; Gestione delle risorse umane; Selezione del personale; Marketing operativo; Responsabile comunicazione interna e pubblicitaria; Assistente al commerciale; Gestione ed organizzazione del call center; ecc..
• Date • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità	1993 – 2003 Libera Professionista con partita IVA Hermes Consulenza e Formazione – Firenze - Consulenza e formazione aziendale Formatrice Formatrice in: gestione risorse umane, marketing operativo, customer satisfaction, gestione del cambiamento, comunicazione, comunicazione commerciale, comunicazione interpersonale
• Date • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità	1993 – 2003 Libera Professionista con partita IVA Gruppo Soges spa – Torino - Consulenza e formazione aziendale Formatrice Formatrice per aziende nazionali e multinazionali in: motivazione e gestione delle risorse umane, marketing operativo, customer satisfaction, tecniche di vendita, leadership, gestione del cambiamento, comunicazione, comunicazione commerciale, comunicazione interpersonale
• Date • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità	01/11/91 – 31/12/92 Libera Professionista con partita IVA Fine Concept – Lucca - Marketing, Comunicazione & Sviluppo Vice direttore Responsabile gestione clienti settore farmaceutico. Docente responsabile corsi di Comunicazione, Tecniche di vendita, Leadership, Motivazione e gestione del personale, Negoziazione, Creatività, ecc.

• Date • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità	01/05/91 – 31/10/91 <i>Libera Professionista con partita IVA</i> <i>Istituto Kennedy – Livorno - Scuola privata recupero anni scolastici</i> <i>Responsabile della comunicazione e della pubblicità aziendale</i> <i>Stesura e redazione House Organ. Comunicazione pubblicitaria e Aziendale</i>
• Date • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità	01/06/91 – 31/09/91 <i>EiKon snc - Viale G. Marconi, 893 - 00146 Roma</i> <i>Agenzia di comunicazione specializzata nel settore farmaceutico</i> <i>Partner e Account executive</i> <i>Strategie di comunicazione pubblicitaria, lancio prodotti, preparazione monografie scientifiche, stesura testi House Organ e mezzi ITS di varie aziende multinazionali settore farmaceutico.</i>
• Date • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità	01/06/91 – 31/09/91 <i>Pharma-Roma - Viale G. Marconi, 893 - 00146 Roma</i> <i>Agenzia di comunicazione specializzata nel settore farmaceutico</i> <i>Account executive, Creativa</i> <i>Strategie di comunicazione pubblicitaria, lancio prodotti, preparazione monografie scientifiche, stesura testi House Organ e mezzi ITS di varie aziende multinazionali settore farmaceutico.</i>
AGGIORNAMENTI PROFESSIONALI E FORMAZIONE	
• Date • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio • Qualifica conseguita	Febbraio – Aprile 2023 SIMP – Società Italiana di Medicina Psicosomatica CORSO INTENSIVO PRATICO DI IPNOSI • <i>Ipnosi Classica</i> • <i>Ipnosi Ericksoniana</i> • <i>Tecniche rapide</i> • <i>Tecniche avanzate</i> • <i>Applicazioni dell'ipnosi Clinica (Ipnosi in medicina psicosomatica, ipnosi nell'infanzia e nell'adolescenza, preparazione al parto, psicoterapia, regressione d'età, sessuologia, training ipnotico di assertività)</i> Ipnoterapeuta
• Date • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio • Qualifica conseguita	Aprile 2023 Liquid Plan srl– Formazione Continua in Psicologia COMPASSION FOCUSED THERAPY – TRAINING DI 1° LIVELLO
• Date • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio • Qualifica conseguita	Ottobre 2022 CRSP – Centro di Ricerche e Studi in Psicotraumatologia EMDR – Eye Movement Desensitization and Reprocessing Diploma di Terapeuta EMDR

• Date • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio • Qualifica conseguita	Luglio 2022 CRSP – Centro di Ricerche e Studi in Psicotraumatologia EMDR – Eye Movement Desensitization and Reprocessing Diploma di Livello 1 di EMDR Basic Training
• Date • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio • Qualifica conseguita	giugno 2018 Liquid Plan srl.- – <i>Formazione Continua in Psicologia</i> Mindful Eating – Riconnettersi con il proprio corpo Diploma di operatore in Mindful Eating
• Date • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio • Qualifica conseguita	maggio 2011 Scuola Superiore di Studi Universitari e di Perfezionamento Sant'Anna - Pisa Corso di Alta Formazione per Mediatori Professionisti ai sensi del D. Lgs. 28/2010 Diploma di Mediatore Civile
• Date • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio • Qualifica conseguita	ottobre 2002 Istituto Italiano di Programmazione Neurolinguistica - Bologna Assistenza didattica annuale in Programmazione Neurolinguistica Diploma di Resource Person nella specialità Assistenza Didattica
• Date • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio	marzo 2002 Scuola Superiore di Studi Universitari e di Perfezionamento Sant'Anna - Pisa Corso di Alta Formazione di 16 ore "Strumenti e metodologie per il Management Aziendale – Dal Cliente esterno al Cliente interno"
• Date • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio	gennaio 2002 SDA Bocconi School of Management – Scuola di Direzione Aziendale e Cultura Manageriale dell'Università Commerciale Luigi Bocconi di Milano Corso di Formazione di 2 giorni "Selezione e valorizzazione dei collaboratori"
• Date • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio	Luglio 2000 SDA Bocconi School of Management – Scuola di Direzione Aziendale e Cultura Manageriale dell'Università Commerciale Luigi Bocconi di Milano Corso di Formazione di 4 giorni "Organizzare le piccole e medie imprese"
• Date • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio	maggio 2000 SDA Bocconi School of Management – Scuola di Direzione Aziendale e Cultura Manageriale dell'Università Commerciale Luigi Bocconi di Milano Corso di Formazione di 3 giorni "Marketing per le piccole e medie imprese"
• Date • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio	marzo 2000 SDA Bocconi School of Management – Scuola di Direzione Aziendale e Cultura Manageriale dell'Università Commerciale Luigi Bocconi di Milano Corso di Formazione di 4 giorni "La risorsa umana"

- Date
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Date
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Date
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita
- Date
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita
- Date
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita
- Date
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita

maggio 1998
Camera di Commercio di Pisa

Seminario di Formazione Manageriale di 3 giorni "La comunicazione aziendale e l'immagine per le PMI"

aprile 1988
Istituto Torinese di Analisi Transazionale e Gestalt

Workshop di 3 giorni "Programmazione Neurolinguistica e relazioni professionali nell'ambito aziendale"

febbraio 1998
Istituto Italiano di Programmazione Neurolinguistica - Bologna

Corso annuale di specializzazione in Programmazione Neurolinguistica

Diploma di Master in Programmazione NeuroLinguistica – nella specialità Comunicazione

marzo 1997
Istituto Italiano di Programmazione Neurolinguistica - Bologna

Corso annuale di specializzazione in Programmazione Neurolinguistica

Diploma di Practitioner in Programmazione NeuroLinguistica – nella specialità Comunicazione

ottobre 1997
Istituto Italiano di Programmazione Neurolinguistica - Bologna

Corso di specializzazione in Programmazione Neurolinguistica

Diploma di Technician in Programmazione NeuroLinguistica – nella specialità Comunicazione

settembre 1996
Camera di Commercio di Pisa

Seminario di Formazione Manageriale di 3 giorni "Tecniche di Negoziazione e Comunicazione"

ISTRUZIONE

- Date
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita
- Date
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Qualifica conseguita

febbraio 2007
Istituto Gestalt Firenze (Scuola riconosciuta dal Ministero dell'Università e della Ricerca Scientifica e Tecnologica con Decreto Ministeriale del 16/11/2000)
Direttore Scientifico G. P. Quattrini – Direttore Didattico A. R. Ravenna
Specializzazione Quadriennale post-laurea in Psicoterapia della Gestalt

Diploma di Specializzazione in Psicoterapia della Gestalt

aprile 1988
Università degli Studi "La Sapienza" di Roma

Laurea in Psicologia - indirizzo applicativo

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

MADRELINGUA

Italiano

ALTRE LINGUA

	Inglese
• Capacità di lettura	Livello base
• Capacità di scrittura	Livello base
• Capacità di espressione orale	Livello base
	Francese
• Capacità di lettura	Livello scolastico
• Capacità di scrittura	Livello scolastico
• Capacità di espressione orale	Livello scolastico

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI	Buona capacità di comunicazione sia orale che scritta; Buona capacità di gestione dell'aula e di gestione dei conflitti; Capacità di negoziazione, analisi e problem solving; Capacità di lavorare in gruppo; ottenute grazie al percorso formativo e lavorativo.
CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE	Comunicazione: • Ottima conoscenza delle tecniche di comunicazione interpersonale, efficace e persuasiva; • Buona conoscenza delle tecniche per parlare in pubblico; Coaching: • Buona conoscenza delle tecniche di personal mental coaching Motivazione & Human Relations: • Ottima conoscenza delle tecniche per migliorare i rapporti interpersonali, gestire, motivare e guidare le persone; Marketing: • Buona conoscenza del marketing aziendale e del web marketing; Vendite: • Ottima conoscenza delle tecniche di vendita; Time management: • Buona conoscenza delle tecniche di gestione del tempo;
CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE	Buona conoscenza degli applicativi Microsoft e del pacchetto Office in particolare Word, Excel e Power Point. Conoscenza dei principali programmi di grafica
PATENTE	Patente B

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.lgs. 196 del 30 giugno 2003 e successive modifiche.