



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **Rosy Falcone** (in anagrafica Rosaria Falcone)
Indirizzo
Telefono
Fax
E-mail
Nazionalità
Stato civile
Luogo e data di nascita

ESPERIENZA LAVORATIVA

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

- Date (da – a) Dal 2009 ad oggi opera in qualità di imprenditrice, titolare di RF Consulting. **Trainer e Coach di imprenditori, manager, farmacisti e privati.** Opera su tematiche relative ad aree quali: comunicazione, motivazione, vendita, selezione del personale.
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **RF CONSULTING** di Rosaria Falcone
- Alcuni tra i principali clienti:
Reckitt Benckiser, Elmec Informatica, Pharm Studio, Nuxe, Pierre-Fabre, Solgar, Quadrifor, Galdus, Compagnia delle Opere di Milano, Montagnini, Amicodentista, CTF Group, Ercole Comerio, CTF Group, Fenix, Comifar.
- Tipo di azienda o settore Coaching, formazione e consulenza
- Tipo di impiego Formatore e coach
- Principali mansioni e responsabilità
- Date (da – a) Dal 2010 ad oggi
- Tipo di azienda o settore **PHARMACOACHING**
- Tipo di impiego PROGRAMMA DI FORMAZIONE E COACHING rivolto ai Farmacisti
- Principali mansioni e responsabilità Industrie farmaceutiche e Farmacie sul territorio
Business Coach per lo sviluppo di competenze nell'ambito della comunicazione e vendita persuasiva
Allenare i farmacisti all'acquisizione di nuove abilità nella relazione con la clientela e produzione sul punto vendita.
- Date (da – a) Dal 2005 ad aprile 2009
- Tipo di azienda o settore **HF FIRST FINANCIAL** - Branch di Lugano (Svizzera)
- Tipo di impiego Asset Management e Scuola di trading
- Principali mansioni e responsabilità Pubbliche relazioni con gli Istituzionali e Gestione Scuola di trading
Ricerca, sviluppo e gestione della clientela, prettamente istituzionale (Banche e realtà collegate), finalizzata alla creazione, su misura per il cliente, di prodotti strutturati e non.
- Date (da – a) Dal 2003 a fine 2004
- Tipo di azienda o settore **HRD TRAINING GROUP (ROBERTO RE)**
- Tipo di impiego Formazione risorse umane e scuola di coaching
- Principali mansioni e responsabilità **COACH E CONSULENTE AZIENDALE**
Vendita corsi di formazione, coaching agli iscritti ai corsi e gestione gruppo trainer
- Date (da – a) Dal 2003 al 2004
- Tipo di azienda o settore **POLIAMBULATORIO MEDICO ARIELE DI VARESE**
- Tipo di impiego Settore medico operante anche nella formazione
- Principali mansioni e responsabilità Formatore e Personal coach
Trainer di corsi rivolti ad un pubblico eterogeneo su aspetti legati alla comunicazione e motivazione. Attraverso tali corsi ha acquisito clientela per sessioni di personal coaching
- Date (da – a) Da settembre 2003 ad aprile 2005
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **SANDERSON CONSULTING** - Roma
- Tipo di azienda o settore Consulenza alle Imprese
- Tipo di impiego Attività di formazione in aula e business coaching
- Principali mansioni e responsabilità Acquisizione di nuova clientela alla quale fornire consulenza relativa a: reclutamento e formazione nell'ambito di reti vendita, gestione delle risorse

umane, formazione manageriale finalizzata al miglioramento delle capacità di comunicazione e vendita al fine di ottenere significativi incrementi delle performance aziendali. Attività di business coaching rivolta ai manager quale stimolo di sostegno per mantenere alti i livelli di motivazione e focus verso gli obiettivi aziendali.

- **Date (da – a)**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Da ottobre 2000 ad agosto 2003
EMPIRE BUSINESS SPA – Gessate (MI)

Franchising di negozi di telefonia con servizi di spedizioni internazionali
Responsabile della formazione - Livello Quadro con contratto a tempo indeterminato
Coordinamento attività di formazione interna ed esterna all'azienda franchisee affiliati alla rete e colleghi dell'azienda.

- **Date (da – a)**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Da marzo 1995 a luglio 2000
EDITREND Srl

Editoria e pubblicità su carta stampata e internet
Account Manager
Attività commerciale su nuove Aziende alle quali offrire servizi legati al marketing (pubblicità su internet e carta stampata). Reclutamento e formazione di una rete di collaboratori

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

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

Novembre 2016 - Laurea magistrale in psicologia
Doctor of science in Psychology - University of Northwest – Roma -

Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

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

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

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

Congresso Mondiale di Ipnosi 17.18.19 giugno 2016. Roma
La comunicazione ipnotica ed efficace applicata nel business e nella relazione Terapeutica con pazienti

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

18,19,20 Gennaio 2013 – 1,2,3, febbraio 2013
ADVANCED MASTER TRAINER PNL – società Ekis e NLP Italy
Master internazionale avanzato di PNL docenti John La Valle, Alessandro Mora e Alessio Roberti

Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

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

Qualifica conseguita

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

24 – 25 Novembre 2012

<p>Date (da – a)</p> <p>Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione</p> <p>principali materie / abilità professionali oggetto dello studio</p> <p>Qualifica conseguita</p>	<p>LA VOCE.NET di Ciro Imparato</p> <p>Corso "LA VOCE CHE VENDE" Metodo Four Voice Colors</p> <p>Studio sull'uso efficace del para-verbale nella negoziazione. Identificazione degli elementi della voce ed allenamento degli stessi.</p>
<p>Date (da – a)</p> <p>Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione</p> <p>principali materie / abilità professionali oggetto dello studio</p> <p>Qualifica conseguita</p>	<p>22-23 ottobre 2011</p> <p>Università di Trieste - "How to recognize facial signs of emotional concealment" - *Erika L. Rosenberg - collaboratrice di Paul Ekman</p> <p>Studio delle espressioni facciali per il riconoscimento delle principali emozioni – formazione derivante dal metodo FACS (Facial Action Coding System)</p>
<p>Date (da – a)</p> <p>• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione</p> <p>principali materie / abilità professionali oggetto dello studio</p>	<p>Ottobre 2010 – novembre 2011</p> <p>MASTER IN COACHING - EKIS REGGIO EMILIA</p> <p>Percorso formativo di 30 giornate di corsi relativi a: Master Practitioner di PNL – licensed by Richard Bandler, Public Speaking, Vitality seminar, Excellence Coaching, Tecniche di Coaching.</p>
<p>• Qualifica conseguita</p>	<p>Master Coach e Master Practitioner di PNL – licensed by Richard Bandler,</p>
<p>Date (da – a)</p>	<p>Dal 4 al 6 agosto 2009</p> <p>"Coach professionista"</p> <p>Corso per esercitare l'attività di coaching a livello business o life</p>
<p>• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione</p> <p>principali materie / abilità professionali oggetto dello studio</p> <p>• Qualifica conseguita</p>	<p>Società NLP ITALY Milano</p> <p>Comunicazione efficace. Estrazione dei criteri di soddisfazione del coachee, analisi di valori e credenze degli individui per motivarli all'azione ecc...</p> <p>Coach</p>
<p>• Date (da – a)</p> <p>• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione</p> <p>• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio</p>	<p>Nell'agosto 2003</p> <p>Master in Programmazione Neurolinguistica – HRD di Milano</p> <p>Neuroscienza che consente di decodificare tutti gli elementi che intervengono durante la comunicazione. Alcuni argomenti trattati: I livelli della comunicazione, l'interpretazione del linguaggio del corpo, I sistemi rappresentazionali e le loro chiavi di accesso ecc.. Il tutto, attraverso una corretta interpretazione delle caratteristiche comunicative del nostro interlocutore, consente un'interazione piu' efficace con lo stesso. L'applicazione di tali competenze in ambito commerciale, favorisce una maggiore efficacia nella capacità di concludere positivamente delle trattative.</p>
<p>• Qualifica conseguita</p>	<p>Trainer del corso "NLP Practitioner"</p>
<p>• Date (da – a)</p> <p>• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione</p> <p>• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio</p>	<p>Da settembre 2003 ad aprile 2004</p> <p>Master in Formazione Formatori – Metaconsulting di Roma (trainer Stefano Santori)</p> <p>Corso finalizzato all'acquisizione delle competenze necessarie per formare formatori nell'ambito della comunicazione, del public speaking, della vendita, della gestione e motivazione di risorse umane</p>
<p>• Qualifica conseguita</p> <p>• Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)</p>	<p>Trainer per formazione formatori</p> <p>-</p>

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

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

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

- Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

ISTRUZIONE

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

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

MADRELINGUA

ALTRE LINGUE

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

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

Dal 2002 al 2003

HRD ACADEMY DI HRD TRAINING GROUP: 3 moduli: Leadership Seminar full. Imm. 5 gg; Power Seminar full. Imm. 5 gg, Energy Seminar full imm. 5 gg. Con Re, Roy Martina, Peggy Dylan, Jasmhueen, e altri
Principali aree: comunicazione, motivazione e benessere, leadership, potere personale, know how per life e business coaching
Trainer delle aree suddette

Agosto 1999 New York

Una settimana di **corso di motivazione di reti vendita**. Virgilio Degiovanni Communication - Milano

Team building.. La creazione di un team: criteri e valori di soddisfazione. La gestione dei conflitti. L'attività di business e personal coaching al servizio dei manager.

-

Agosto 1997 – Marbella (Spagna)

Una settimana di Seminario intensivo di **formazione alla vendita** Tenuto dal dott. Stefano Santori Metaconculnting - Roma

Corso di Comunicazione persuasiva: Tecniche di acquisizione di nuova clientela, Tele-selling e telemarketing. Strategie efficaci di mirroring, varie forme di Ricalco e Guida, i segnali di chiusura ecc. Il tutto consente di operare in totale autonomia verso la ricerca, l'acquisizione e la gestione di nuova clientela.

Area manager di un team di venditori

-

Esame di maturità presso Liceo Scientifico di Tradate (VA)

Maturità conseguita come segretaria con indirizzo commerciale fino al biennio e terza-quarta e quinta ad indirizzo "Dirigente di comunità"
Diploma di scuola media superiore

-

Italiano

Inglese

Buona

Buona

Buona

Francese

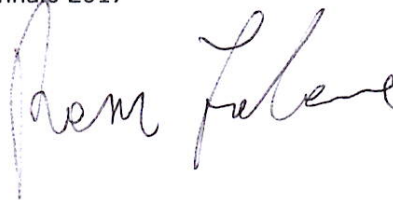
Buona

Buona

Buona

Ottime capacità relazionali nell'ambito della comunicazione. Ottimo public speaking. Esperienza nell'ambito di presentazioni in congressi, fiere ed

.	eventi dove sia stato necessario presentare società ed attività commerciali ad essa legate.
CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE	Organizzazione e coordinamento di eventi formativi. Rapporti con strutture alberghiere, centri fieristici . Relazioni con i media per creazione della visibilità degli eventi.
CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE	Uso dei principali supporti informatici. Conoscenza di Windows XP (Word, Excel, Power Point). Business Contact Manager
CAPACITÀ E COMPETENZE ARTISTICHE	Ha frequentato corsi di danza classica e moderna per 15 anni di cui 6 sono stati di insegnamento.
PATENTE O PATENTI	Categorie B
ULTERIORI INFORMAZIONI	..
HOBBY/SPORT	Interessi: cinema, lettura, musica, Sport : jogging, palestra, tennis, danza
	(Autorizza il trattamento dei dati personali ai sensi della legge 196/2003)
Luogo e Data compilazione CV	Malnate, 27 gennaio 2017



Dichiaro di essere informata/o che, ai sensi e per gli effetti dell'art. 13 del D.lgs 196/2003, il presente curriculum verrà allegato ai programmi di formazione del provider ECM Veneto dell'Azienda ULSS n. 8 "Berica" e pubblicato nella banca dati presente nel sito <https://ecm.regione.veneto.it>, per tali fini acconsento il trattamento dei dati personali ivi contenuti.

Dichiaro inoltre l'assenza di conflitto di interesse relativamente al presente evento ed agli eventi formativi che mi coinvolgono in qualità di docente erogati dal Provider n 25 - Azienda ULSS n. 8 "Berica" ed accreditati nel sistema ECM.

Sarà mia cura comunicare tempestivamente al Provider n 25 - Azienda ULSS n. 8 "Berica" ogni variazione rispetto alla presente dichiarazione.

FIRMATO
Rosy Falcone

Il presente modulo è conservato firmato in originale presso il Centro Formazione – AULSS 8