



**I seminari per il
Management, la gestione
& la valorizzazione delle
Risorse Umane tenuti
dal coach motivazionale
Giancarlo Fornei**

**Crescita Personale:
i seminari di Giancarlo Fornei
per il 2018.**

Gentilissima, gentilissimo,
intanto ti ringrazio per l'interesse che mi hai riservato scaricando questo report
contenente i "miei" seminari a pacchetto che organizzo nel 2018.

Potresti essere il manager di un'azienda che si occupa di formare i propri
dirigenti, dipendenti e venditori. Oppure il responsabile di un'associazione di
categoria che si occupa di benessere e di crescita personale dei propri associati.
E ancora, il referente di una Scuola Pubblica o Università, incaricato di formare
i docenti della stessa.

Qualsiasi sia il tuo ruolo, grazie per aver scaricato il mio report.

Nelle pagine che seguono, troverai otto seminari tematici full time e un
seminario di mezza giornata. Sono certo che vi troverai argomenti di tuo
interesse.

Laddove hai bisogno di ulteriori informazioni e/o di assemblare dei seminari
diversi, che vadano incontro a tue esigenze specifiche, scrivimi a
info@giancarlofornei.com o chiamami al **392/27.32.911**.

Sarò onorato di farti avere un mio preventivo personalizzato, in base alle tue
esigenze formative. Ovviamente, non vi è alcun problema per me spostarmi in
tutta Italia e, dunque, a tenere i miei eventi formativi anche nelle Isole.

Nelle pagine seguenti trovi le tematiche formative che tratto, i relativi costi e
le modalità per avermi come formatore in un tuo evento.

Colgo l'occasione per salutarti cordialmente.

Giancarlo Fornei



I Seminari di Giancarlo Fornei

(sono tutti full time, giornate di 7 ore - tranne uno)

- **Come differenziarsi dai concorrenti**

(Per capire come posizionarsi in maniera vincente sul mercato) – pag. 5

- **Comunicare Bene – 1° livello**

(Il primo livello della comunicazione, per imparare a comunicare bene, capire e farsi capire dalle altre persone) – pag. 6

- **Comunicare Bene – 2° livello**

(Il secondo livello della comunicazione, che lavora sulla linguistica delle persone) – pag. 7

- **Comunicare Bene – 3° e ultimo livello**

(Il terzo livello della comunicazione, che insegna a presentarsi bene, a parlare di fronte a qualsiasi tipo di Pubblico e affascinare la platea. A gestire la propria ansia) – pag. 8

- **Cambiare gli stati d'animo attraverso la PNL**

(Per imparare a riconoscere uno stato d'animo vincente e ancorarlo dentro di se attraverso le tecniche della Programmazione neuro-linguistica) – pag. 9

- **L'Arte di Saper Vendere & Relazionarsi**

(Per migliorare e sviluppare le capacità di vendita: di un prodotto, di un servizio, di un'idea - particolarmente adatto per tutto il personale di contatto e di vendita) pag. 10

- **Tecniche di Vendita Persuasive**

(Il secondo livello delle tecniche di vendita, che lavora sulla linguistica del personale di contatto e di vendita) pag. 11

- **Rompi i Tuoi Schemi Mentali**

(Per fare un “pieno motivazionale” e capire che il successo nella vita è una funzione diretta e proporzionale della fiducia in se stessi e della volontà di raggiungerlo) – pag. 12

- **Come sviluppare Carisma & Leadership**

(Per imparare a gestire e guidare le persone) pag. 13

- **Condizioni e norme dei seminari** – pag.14
 - **Chi è Giancarlo Fornei** – pag. 16
- **Con chi ha lavorato Giancarlo Fornei** – pag. 17

Come differenziarsi dai concorrenti

Artista? Professionista? Artigiano? Piccolo imprenditore? Prima di qualsiasi altra cosa, chiunque “intraprenda”, deve competere sul mercato.

Ma in un mercato saturo di aziende e di prodotti/servizi, cui si è aggiunta una perdurante crisi economica che ci accompagna da oltre otto anni, **sapersi differenziare dalla concorrenza è un plus, un valore aggiunto.**

In aiuto ci giunge internet, e tutto il mondo del web, offrendoci strumenti fantastici per definire la nostra identità e differenziarci dagli altri.

Il seminario permette di apprendere i piccoli “*segreti di marketing differenziante*” appresi negli ultimi dieci/undici anni, grazie al mio posizionamento di mercato originale e, per alcuni versi, unico. Sono, infatti, conosciuto il tutto il web come “*Il Coach delle Donne*”.

Nessuna promessa di ricette miracolose, **ma il sano trasferimento di consapevolezza che oggi, sapersi differenziare dagli altri, è fondamentale.**

Particolarmente adatto per: piccoli e medi imprenditori, parrucchieri, centri di estetica, liberi professionisti, artigiani, aziende in start up, ecc.

Il Programma:

7 ore di formazione (una giornata formativa piena)

- Chi sei e che cosa offri di diverso ai tuoi clienti?
- L'importanza di sapersi differenziare dalla concorrenza;
- Internet: grande strumento per differenziarsi e posizionarsi;
- Come imparare a differenziarsi dalla concorrenza;
- Alcune regole d'oro di marketing pratico;
- Azioni per imparare a differenziarsi (uso dei social e di internet);
- Feedback sui problemi reali dei partecipanti.

Comunicare Bene – 1° livello

Troppo spesso gli imprenditori si limitano ad aggiornarsi su tecniche di business e di management. Sono preparati a trovare risorse economiche ed anche a gestire il processo produttivo dell'azienda. Dimenticando, però, che è la loro capacità comunicativa e relazionale a fare la differenza. Sempre.

Personalmente, penso che chiunque dovrebbe sforzarsi di imparare a comunicare meglio, a rapportarsi meglio con gli altri. Piccoli imprenditori, artigiani o qualsiasi altra figura professionale. Specialmente tutti coloro che vivono e lavorano quotidianamente a contatto con altre persone o con clienti.

Comunicare non significa solamente parlare e informare, vuol dire qualcosa di più. **Si comunica per trasmettere qualcosa, per far capire, per influenzare, per ottenere una reazione.** Nel mio seminario apprendrai alcuni dei “*segreti*” della PNL per imparare a comunicare meglio e, soprattutto, a rapportarti con efficacia con gli altri.

Particolarmente adatto per: piccoli e medi imprenditori, parrucchieri, centri di estetica, liberi professionisti, artigiani, personale di contatto, ecc.

Il Programma:

7 ore di formazione (1 giornata formativa piena) – primo livello della comunicazione

- L'uso del cervello e delle sue potenzialità: conscio e inconscio;
- Le 3 regole fondamentali del cervello;
- Introduzione alla PNL;
- I canali percettivi e sensoriali delle persone: il VAK;
- I livelli della comunicazione: verbale, paraverbale e non verbale;
- L'importanza della calibrazione: ascolto e osservazione;
- Il linguaggio del corpo;
- Feedback sui problemi reali dei partecipanti.

Comunicare Bene – 2° livello

Questo è il secondo livello della comunicazione, che lavora sulla linguistica delle persone. Si consiglia di far partecipare a questo secondo livello, solo chi ha già fatto il seminario sulla comunicazione di base.

Nel seminario apprenderai alcuni dei “*segreti*” della PNL per usare al meglio la tua linguistica ed essere più efficace e persuasivo.

Particolarmente adatto per: piccoli e medi imprenditori, liberi professionisti, parrucchieri, centri di estetica, artigiani, personale di contatto, manager, ecc.

Il Programma:

7 ore di formazione (1 giornata formativa piena)

- Breve ripasso del 1° livello;
- Il concetto di Rapport: cosa è, come produrlo (il ricalco verbale);
- Tu vendi emozioni, ricordalo;
- L'importanza della linguistica in PNL: alcune parole da eliminare dal proprio vocabolario: ma, non, però, perché;
- Le domande rievocative;
- Esercizi a coppie;
- Le domande nascoste;
- Esercizi a coppie;
- I comandi in forma negativa;
- Esercizi nascosti;
- Feedback sui problemi reali dei partecipanti.

Comunicare Bene – 3° e ultimo livello

Questo è il terzo livello della comunicazione, che insegna a presentarsi bene, gestire la propria ansia e parlare di fronte a qualsiasi tipo di pubblico.

Imparare a parlare in pubblico è un'arte, che anche tu puoi tranquillamente apprendere, ma prima devi imparare a comunicare bene e gestire la tua ansia. Ricordati che comunicare non significa solamente parlare e informare, vuol dire qualcosa di più. **Si comunica per trasmettere qualcosa, per far capire, per influenzare, per ottenere una reazione.**

Se vuoi intrattenere un uditorio in maniera oltre che piacevole, anche efficace, catturando l'attenzione del pubblico, questo è il seminario giusto.

Particolarmente adatto per: imprenditori, dirigenti, politici, amministratori pubblici, liberi professionisti, professori, docenti, formatori, ecc.

Il Programma

7 ore di formazione (una giornata formativa)

- L'importanza della presentazione;
- La preparazione dell'intervento;
- Le 4 migliori tecniche per rompere il ghiaccio e aprire l'intervento;
- Esempi con uso delle tecniche apprese con partecipazione volontaria di persone prese tra i partecipanti;
- Feedback sui problemi reali dei partecipanti.

Cambiare gli stati d'animo attraverso la PNL

Ogni tanto, nei miei seminari, mi piace citare una bellissima frase di un Anonimo: **“Se continui a fare quello che hai sempre fatto, otterrai quello che hai sempre ottenuto”**.

Ho capito che se volevo spiccare il *“salto di qualità”*, dovevo assolutamente conoscere cose nuove, e quale modo migliore di farlo se non apprendendo attraverso la PNL, **una metodologia che produce risultati perché è nata dai risultati?!** La PNL nasce dal modellamento dei migliori, delle persone di successo e quindi, produce risultati di successo. Se l'applicherai bene, sono certo che otterrai dei risultati e avrai successo anche Tu.

Questo seminario è stato concepito **per aiutarti a capire l'importanza dei Tuoi Stati d'Animo e come fare per “ancorare” dentro di Te quelli che Ti permettono di ottenere risultati vincenti.**

Particolarmente adatto per: tutti coloro che gareggiano a vari livelli e nei vari sport. Adatto anche per quei parrucchieri che partecipano a gare e competizioni nazionali e internazionali. O per qualsiasi altra figura professionale sottoposta a stress, che deve imparare a gestire al meglio i propri stati emozionali.

Il Programma:

7 ore di formazione (1 giornata formativa piena)

- L'uso del cervello e delle sue potenzialità;
- Le presupposizioni più importanti in PNL;
- Che cosa influenza lo stato d'animo;
- Da cosa è dato lo stato d'animo;
- Le submodalità di una persona;
- Esercizi con le submodalità a coppie;
- Le ancore: una potente risorsa inconscia;
- Il procedimento di ancoraggio;
- Stati d'animo: mettersi in uno stato funzionale;
- Esercizio di presentazione di come si ancora una risorsa;
- Esempi con uso delle tecniche apprese con partecipazione volontaria di persone prese tra i partecipanti;
- Feedback sui problemi reali dei partecipanti.

L'Arte di Saper Vendere & Relazionarsi con i Clienti

Collaborando da anni nel mondo dell'acconciatura e dell'estetica, mi sono accorto che la percentuale delle vendite dei prodotti all'interno dei saloni è bassissima. In molti casi non raggiunge e supera il 3% sul volume di affari totale del salone.

Ne risulta che sia il parrucchiere sia l'estetista sono poco portati a vendere i loro prodotti e si limitano, nella maggior parte dei casi, a offrire il servizio che il cliente/la cliente ha chiesto.

Ma la domanda che devono porsi è: dove acquistano i prodotti per capelli e per il corpo i clienti quando escono dal loro salone? E ancora: non sarebbe stato più intelligente venderglieli noi stessi?

Particolarmente adatto per: tutto il personale di contatto e di vendita di saloni di acconciatura e di bellezza. Ma anche per qualsiasi persona che deve "vendere" prodotti e servizi all'interno di un punto vendita. **Primo livello.**

Il Programma:

7 ore di formazione (una giornata formativa piena)

- L'importanza di una buona presentazione;
- I canali rappresentazionali dei clienti: VAK;
- Ricalco verbale e rispecchiamento del cliente;
- Le credenze limitanti del personale di vendita;
- Come conquistare la fiducia del cliente;
- Tre tecniche di gestione delle obiezioni;
- Saper presentare bene i prodotti;
- Tecniche espositive;
- Feedback sui problemi reali dei partecipanti.

Tecniche di Vendita Persuasive

Questo è il secondo livello del seminario sulle tecniche di vendita e lavora sulla linguistica del personale di contatto e preposto alla vendita, migliorandola e rendendola più efficace e persuasiva.

Particolarmente adatto per: tutto il personale di contatto e di vendita di saloni di acconciatura e di bellezza. Ma anche per qualsiasi persona che deve “vendere” prodotti e servizi all’interno di un punto vendita. **Livello superiore.**

Il Programma:

7 ore di formazione (una giornata formativa piena)

- Introduzione sui fondamentali della Pnl;
- Uso dei Truismi alla Milton Erikson;
- Esercizi a coppie;
- I comandi in forma negativa;
- Esercizi a coppia;
- I comandi in forma nascosta;
- Esercizi a coppia;
- Anticipare e gestire le obiezioni dei clienti;
- Esercizi a coppie;
- Feedback sui problemi reali dei partecipanti.

Rompi i Tuoi Schemi Mentali

Permettiti di farti notare che se vuoi ottenere dei risultati, qualsiasi campo Tu voglia intraprendere, **devi continuamente “nutrire il Tuo cervello di pensieri positivi”**. Impara a “pensare in positivo” e vedrai che la Tua autostima crescerà e più crescerà, più riuscirai ad aver fiducia nelle cose che fai, trasformando le difficoltà in opportunità.

Sei Tu, con i Tuoi pensieri, le Tue convinzioni, i Tuoi atteggiamenti, a condizionare per intero la Tua esistenza e quindi, il Tuo destino. Sarà perché ci sono passato prima di Te, sarà perché ci credo veramente, non mi stancherò mai di ripeterlo: **metti il sacro fuoco dell’entusiasmo nei Tuoi obiettivi. Pensa sempre in positivo, sii ottimista e affronta fiducioso le prove della vita.**

Trasforma tutti i pensieri negativi in ottimismo, credi in Te stesso, *aspettati il meglio ed è probabile che l’otterrai.....aspettati il peggio ed è certo che ci riuscirai*. Se affronti gli obiettivi che ti sei prefissato poco convinto delle Tue potenzialità, esci già sconfitto in partenza. Tu credici e prima o poi... ci riuscirai.

San Francesco d’Assisi diceva: **“Fai attenzione a come pensi e a come parli perché potrebbe trasformarsi nella profezia della tua vita”**.

Particolarmente adatto per: tutto il personale di contatto. E per tutte le persone che hanno bisogno di essere motivate o vogliono imparare a motivarsi e alimentare la propria autostima.

Il Programma:

- 4 ore di formazione (mezza giornata formativa)
- Cambia il tuo modo di pensare: pensa in positivo ed elimina ogni forma negativa dal tuo linguaggio;
- Impara a credere maggiormente in te stesso e nelle tue capacità;
- Come aumentare la propria autostima;
- Le tre C: credenze, competenze, capacità comunicativa;
- Sii umile, continua a imparare;
- Sogna in grande;
- Come creare e rafforzare autostima;
- Feedback sui problemi reali dei partecipanti.

Come sviluppare Carisma & Leadership

Dietro un successo personale c'è spesso la capacità di gestire e guidare le persone.

Chi ha Carisma ha rispetto dell'individualità degli altri. Le vere persone carismatiche non hanno necessità di affascinare a tutti i costi coloro che hanno intorno, o soddisfare il proprio bisogno narcisista.

Le vere persone carismatiche fanno crescere gli individui che hanno intorno, per raggiungere obiettivi che possono condividere con gli altri. **Le vere persone carismatiche coinvolgono e non dividono.**

Nessuna pillola magica, bensì suggerimenti che se applicati con metodica e ripetizione, si rivelano efficaci.

Particolarmente adatto per: dirigenti, titolari di saloni di acconciatura e di bellezza, imprenditori, liberi professionisti, amministratori pubblici, manager, politici, artigiani, ecc.

Il programma:

- 7 ore di formazione (una giornata formativa piena)
- Che cosa è il Carisma;
- La comunicazione carismatica;
- L'ascolto carismatico;
- La relazione carismatica;
- L'immagine carismatica;
- La simpatia carismatica;
- La motivazione carismatica;
- L'atteggiamento mentale carismatico;
- Feedback sui problemi reali dei partecipanti.

Condizioni e norme dei Seminari:

1. Salvo esigenze diverse della tua azienda, **tutti i seminari, sono svolti solitamente di domenica e/o lunedì;**
2. Gli eventi seminariali di Giancarlo Fornei sono ospitati su tutto il territorio nazionale, (Giancarlo Fornei viene direttamente nella tua azienda, senza preclusioni di aree geografiche, isole comprese);
3. Tutti i seminari di Giancarlo Fornei full time costano **500 euro + il 4% contributo Inps** a norma di legge (faccio presente che per tutto il 2018, non ci sono costi aggiuntivi d'iva o di ritenuta di acconto);
4. Su esigenza specifica dell'azienda, tali seminari full time possono essere condensati in seminari di mezza giornata da 4 ore, il costo è di **350 euro + il 4% contributo Inps** a norma di legge (ovviamente alcune parti sono tagliate);
5. Per quanto riguarda il seminario motivazionale "Rompi i Tuoi Schemi Mentali" di sole 4 ore, il costo è di **350 euro + il 4% contributo Inps** a norma di legge;
6. A differenza di altri seminari, in cui la discussione con i partecipanti è rimandata alla parte finale, Giancarlo Fornei utilizza le tecniche di coaching, **sollecitando continuamente le persone a interagire con lui, facendoli parlare dei propri problemi e delle esigenze personali;**
7. I seminari utilizzano le tecniche di Programmazione neuro-linguistica e trasmettono le informazioni attraverso tutti e tre i canali d'accesso: auditivo, visivo, cinestesico. Ciò significa che il passaggio delle informazioni da Giancarlo Fornei ai partecipanti avverrà, **oltre che per via verbale** (auditivo), **anche con il supporto di lucidi e della lavagna a fogli** (visivo), **e con il coinvolgimento diretto degli stessi allievi**, con metafore, esempi, esperienze personali, molti esercizi (individuali e a coppie) e giochi d'aula (cinestesico emozionale). Tutto ciò facilita l'apprendimento e il coinvolgimento in aula;
8. Le date e gli orari dei seminari sono definiti **in comune accordo tra Giancarlo Fornei e chi organizza** - per una migliore programmazione, si richiede la definizione delle date almeno due mesi prima;

9. L'azienda che organizza, dovrà mettere a disposizione una sala conferenze, un computer portatile, un videoproiettore e provvedere alla parte logistica (coffee break, ecc.). Si occuperà altresì di promuovere i seminari presso i suoi dipendenti/clienti/associati e di raccogliere eventuali iscrizioni;
10. L'azienda che organizza dovrà anche occuparsi del pernottamento di Giancarlo Fornei in zona e del pagamento delle sue spese di viaggio. Si precisa che l'acquisto dei biglietti del treno, dell'aereo e il pernottamento alberghiero del coach toscano sono sempre a carico e di competenza di chi organizza;
11. Giancarlo Fornei si occuperà dell'organizzazione del seminario, della preparazione delle slide e del materiale didattico e della docenza in aula. Sarà altresì a disposizione di ogni cliente/dipendente/associato dell'azienda che organizza via email per eventuali approfondimenti;
12. Giancarlo Fornei fatturerà all'azienda che organizza i costi relativi al suo gettone di presenza. Tale importo dovrà essergli pagato anticipatamente, almeno 7 giorni prima di ogni seminario/evento live;
13. A livello seminariale non è previsto alcun tipo di rapporto in esclusiva, salvo valutare l'incarico di consulente alla comunicazione e al marketing online dell'azienda con incarico biennale;
14. Per eventi locali, nazionali e/o internazionali dove l'azienda desidera la presenza di Giancarlo Fornei come relatore ospite, il suo costo è convenuto in **350 euro + il 4% contributo Inps** a norma di legge. Fermo restando il pagamento delle spese di viaggio e l'ospitalità;
15. L'azienda che organizza avrà la possibilità di ordinare per i propri associati i libri scritti dal coach Giancarlo Fornei e pagarli con lo sconto del 20% sul prezzo di copertina.

Chi è Giancarlo Fornei



Giancarlo Fornei è un **Formatore Motivazionale**, uno **Scrittore & un Mental Coach**. Ex marketer dei servizi turistici, dal 1999 si occupa in maniera esclusiva di **Crescita Personale**, dove ha sviluppato tutte le aree: *dalla comunicazione efficace a quella interpersonale; dall'autostima al pensiero positivo; dalla motivazione alla definizione degli obiettivi; dal coaching sportivo al coaching solo per donne.*

In rete è conosciuto come **“Il Coach delle Donne”** per le molteplici esperienze formative e di coaching con moltissime donne. Negli ultimi nove anni, ha lavorato quasi esclusivamente con l'Universo Femminile.

Autore di quarantasette infoprodotti sulla crescita personale: tra libri, ebook, audio corsi e mp3. Alcuni dei suoi ultimi libri sono spesso nelle best seller di Amazon.

Autore e conduttore televisivo su Antenna 3 Toscana, dove ha condotto ventiquattro puntate della trasmissione *“Motivazione, pillole di crescita personale”*. Spesso ospite di importanti radio nazionali come RTL 102,5, Radio Capital, Radio Capodistria, Radio Nostalgia.

Uno dei primi formatori italiani a usare la tecnologia **Mp3** per creare audio corsi sulla **Crescita Personale**. Per conoscerlo meglio, visita il suo blog personale: www.coachingperdonne.com

Per contattarlo:

392/27.32.911

info@giancarlofornei.com

Con chi ha lavorato e/o lavora in questo periodo

Giancarlo Fornei

- ✚ **Agenzia Generale Ina Assitalia** (Massa Carrara e Versilia - Toscana) – selezione e formazione produttori assicurativi;
- ✚ **Air Service** (Carrara – Toscana) – condizionatori d'aria – selezione e formazione venditori;
- ✚ **ANAM** (Milano - Lombardia) – Accademia Nazionale Acconciatori Misti – formazione associati;
- ✚ **ANAM** (varie accademie sul territorio italiano) – formazione docenti e allievi;
- ✚ **Assessorato alla Cultura del Comune di Pietrasanta** (Pietrasanta – Toscana) – web marketing culturale e turistico;
- ✚ **Associazione Pratika** (Arezzo - Toscana) – formazione professionale;
- ✚ **Cedit Confartigianato** (Firenze - Toscana) – formazione professionale;
- ✚ **Centro Servizi per l'Artigianato** (Massa Carrara - Toscana) – formazione professionale;
- ✚ **Cescot Liguria** (Genova e La Spezia) – formazione professionale;
- ✚ **Cescot Toscana** (Firenze e Pistoia) – formazione professionale;
- ✚ **CNA** (Ascoli Piceno e San Benedetto del Tronto - Marche) – settore benessere – formazione associati;
- ✚ **Comune di Fivizzano** (Fivizzano – Lunigiana – Toscana) - formazione personale;
- ✚ **Confartigianato** (Valdagno – Vicenza - Veneto) – settore Benessere – formazione associati;
- ✚ **Ente Bilaterale del Turismo Toscano** (Firenze - Toscana) – formazione professionale nel turismo;
- ✚ **Euroform** (Massa – Toscana) - agenzia formativa della Confcommercio – formazione professionale;
- ✚ **Gros F4 Panconi** (Massa – Toscana) – catering all'ingrosso – formazione personale;
- ✚ **Guidi Car** (S. Pietro a Vico – Lucca – Toscana) – gruppo concessionarie Mercedes Benz - formazione personale.
- ✚ **Ial Liguria** (Genova) – formazione professionale;
- ✚ **Ial Toscana** (Firenze) – formazione professionale;
- ✚ **Ifoter** (Livorno - Toscana) – formazione professionale;

- ✚ **Intervideo** (Ripa di Seravezza – Seravezza – Toscana - titolare del marchio “Videovip”) – settore franchising videoteche – gestione marketing e comunicazione;
- ✚ **Istituto Professionale “A. Salvetti”** (Massa - Toscana) – formazione scuola Terza Area;
- ✚ **Istituto Professionale “L. Einaudi”** (Carrara e Aulla - Toscana) – formazione scuola Terza Area;
- ✚ **Istituto Professionale Alberghiero “G. Minuto”** (Marina di Massa - Toscana) – formazione scuola Terza Area;
- ✚ **Italia Più** (Avenza di Carrara – Toscana) - gruppo radiofonico – direzione marketing, selezione, formazione e gestione venditori pubblicitari;
- ✚ **K Business** (Carrara – Toscana) - agenzia di eventi e public relations di K99 – formazione personale;
- ✚ **l’Istituto Privato Athena Risorse** (Carrara - Toscana) – formazione privata;
- ✚ **La Spezia Risorse** (La Spezia – Liguria) - gestore tributi locali per il Comune di La Spezia – formazione personale;
- ✚ **Marina Cala Dè Medici** (Rosignano Marittimo – Livorno – Toscana) - porto turistico – formazione personale;
- ✚ **Masterform** (Massa - Toscana) – formazione professionale;
- ✚ **Matilda 1868** (Capezzano Pianore – Viareggio – Toscana - titolare del marchio “L’Erbario Toscano”) – settore franchising benessere corpo – direzione marketing e comunicazione;
- ✚ **Multimedia** (Livorno - Toscana) – formazione professionale;
- ✚ **Più Impresa** (Milano – Lombardia e Treviso - Veneto) – distributore nazionale consumabili e calcolatori tascabili della multinazionale americana Hewlett Packard – gestione marketing e comunicazione;
- ✚ **Scuola Italiana Turismo** (Livorno e Firenze - Toscana) – formazione professionale nel turismo;
- ✚ **Se. Co. Tur.** (Viareggio – Toscana) - agenzia formativa Confesercenti – formazione professionale;
- ✚ **Smile Toscana** (Firenze - Toscana) – formazione professionale;
- ✚ **Studio Area Group** (varie agenzie in Toscana) – settore immobiliare – formazione personale;
- ✚ **T Prisma** (Rosignano Marittimo – Livorno – Toscana) – formazione professionale;
- ✚ **UAAMI** (Catania - Sicilia) – Unione Artistica Acconciatori Misti Italiani – formazione associati;
- ✚ **Unione Commercianti di Prato** (Prato - Toscana) – formazione professionale;

✚ **Versilia Format** (Pietrasanta – Toscana) – formazione professionale.



GIANCARLO FORNEI
COACHING & FORMAZIONE

Giancarlo Fornei – info@giancarlofornei.com – 392/27.32.911
www.coachingperdonne.com – www.giancarlofornei.com