



**Crescita Personale:
i seminari di
Giancarlo Fornei
per il 2020.**

Gentilissima, gentilissimo,
intanto ti ringrazio per l'interesse che mi hai riservato scaricando questa brochure contenente i "miei" seminari a pacchetto disponibili nel 2020.

Potresti essere il Coordinatore di un'associazione di categoria che si occupa di benessere e di crescita personale dei propri associati. Oppure il Direttore Didattico di un'Accademia o Scuola di parrucchieri e/o di estetiste. E, ancora il Ceo o Manager di un'azienda di prodotti/servizi nel settore del benessere che si occupa di formare i propri dirigenti, dipendenti, venditori, clienti.

Insomma, se operi nell'Hair care e nel Beauty, sono il formatore giusto per te:
da oltre dieci anni collaboro con importanti Associazioni di Categoria e Accademie di Parrucchieri ed Estetiste in giro per l'Italia.

Qualunque sia il tuo ruolo, grazie per aver scaricato questa brochure.
Nelle pagine che seguono, troverai dieci seminari tematici full time.
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 mandami un messaggio (anche vocale) su WhatsApp 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

- 1. Come differenziarsi dai concorrenti** - (Per capire come posizionarsi in maniera vincente sul mercato e differenziarsi dai concorrenti) – pag. 4
- 2. Comunicare Bene – 1° livello** - (Per imparare a comunicare bene, capire e farsi capire dalle altre persone) – pag. 5
- 3. Comunicare Bene – 2° livello** - (Che lavora sulla linguistica delle persone) – pag. 6
- 4. Comunicare Bene – 3° e ultimo livello** - (Che insegna a presentarsi bene, a parlare di fronte a qualsiasi tipo di Pubblico e affascinare la platea. A gestire la propria ansia) – pag. 7
- 5. 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. 8
- 6. 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. 9
- 7. Tecniche di Vendita Persuasive** - (Che lavora sulla linguistica del personale di contatto e alcune tecniche di vendita persuasive) pag. 10
- 8. 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. 11
- 9. Come sviluppare Carisma & Leadership** - (Per imparare a gestire e guidare il personale) - pag. 12
- 10. Come usare e gestire i Social al meglio** – (Per imparare a creare e gestire al meglio, i social: Facebook, Instagram, Youtube e i blog) – pag . 13
- 11. Condizioni, norme dei seminari, chi è Giancarlo Fornei** – pag.14

Come differenziarsi dai concorrenti

Un parrucchiere, un barber o un'estetista, prima di essere artista è imprenditore, e con il Suo salone "imprende" e 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 (in linea di massima):

- 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;
- Azioni pratiche per imparare a differenziarsi (uso dei social e di internet);
- Feedback sui problemi reali dei partecipanti.

Comunicare Bene – 1° livello

Troppo spesso i parrucchieri si aggiornano sulle tecniche di taglio e acconciature. Sono preparati ai concorsi e danno molta importanza agli eventi artistici. Dimenticando, però, che è la loro capacità comunicativa e relazionale in salone a fare la differenza.

Personalmente, penso che chiunque dovrebbe sforzarsi di imparare a comunicare meglio, a rapportarsi meglio con gli altri. Parrucchieri, estetiste o qualsiasi altra figura professionale. Specialmente tutti quelli che vivono e lavorano quotidianamente a contatto con le altre persone o con i 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 apprenderai 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 (in linea di massima):

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 coloro che hanno già effettuato 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, ecc.

Il Programma (in linea di massima):

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, manager, politici, amministratori pubblici, liberi professionisti, professori, docenti, formatori, ecc.

Il Programma (in linea di massima):

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/barber/estetiste che partecipano a gare e competizioni nazionali e internazionali.

Il Programma (in linea di massima):

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. **Primo livello.**

Il Programma (in linea di massima):

- 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. **Livello superiore.**

Il Programma (in linea di massima):

- 7 ore di formazione (una giornata formativa piena)
- La potenza della negazione “NON”;
 - Il metodo YES-SET;
 - Nome della persona + particella ORA;
 - La Riprova Sociale;
 - La Legge del contrasto;
 - La Regola della Piacevolezza,
 - La Legge della Scarsità;
 - L’Effetto Alone;
 - 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 dei saloni di acconciatura e di bellezza. Nonché per tutte le persone che hanno bisogno di essere motivate o vogliono imparare a motivarsi e alimentare la propria autostima.

Il Programma (in linea di massima):

7 ore di formazione (una giornata formativa piena)

- 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;
- 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, manager, liberi professionisti, amministratori pubblici, manager, politici, artigiani, ecc.

Il programma (in linea di massima):

- 7 ore di formazione (una giornata formativa piena)
- I 4 presupposti (fondamentali) per avere un gruppo vincente;
- Titolari di Salone VS Leader di Salone;
- Le 7 caratteristiche di un Leader Carismatico;
- Le 8 caratteristiche di un buon imprenditore;
- Come dare comandi al personale;
- 6 regole di gestione del personale;
- Feedback sui problemi reali dei partecipanti.

Come usare e gestire i Social al meglio

Nel 2020, per qualsiasi imprenditore è importante saper gestire al meglio la propria comunicazione sui social. Parrucchieri, barber ed estetiste non ne sono esenti e dunque, devono imparare anche loro a creare le pagine su Facebook, Instagram, Google My Business, You Tube e usare al meglio la comunicazione che passa attraverso questi social.

Particolarmente adatto per: piccoli e medi imprenditori, parrucchieri, centri di estetica, liberi professionisti, artigiani, aziende in start up, ecc. In particolar modo, *per tutte le estetiste e i parrucchieri che hanno partecipato ai miei precedenti seminari.*

ATTENZIONE: per questo seminario è indispensabile un ottimo collegamento a internet per far vedere tutti i vari passaggi online.

Il Programma (in linea di massima):

- Facebook: come creare una Fan Page professionale;
- Facebook: come creare un gruppo (aperto/chiuso);
- Gestire i contenuti e la comunicazione su Facebook;
- Instagram: come creare una pagina professionale;
- Come usare al meglio gli #hashtag per promuovere le foto su Instagram;
- Slideshare: come usarlo a proprio vantaggio;
- Come creare e gestire al meglio un account su Google;
- Blog: come creare un blog sulla piattaforma di blogger;
- Google My Business: perché e come usarlo;
- You Tube di Google: perché e come usarlo;
- Content marketing: tutti i tipi di contenuti che si possono creare (post scritti, cartoline, foto, video, podcast, ecc.);
- Come creare una cartolina d'immagine con Power Point;
- Feedback sui problemi reali dei partecipanti.

Nota Bene: mi riservo il diritto di aggiornare e/o modificare il programma in base al periodo temporale in cui il seminario sarà poi realizzato. Il percorso formativo, sarà dunque aggiornato in base a quali social andranno per la maggiore in quel periodo.

Condizioni e norme dei Seminari:

1. Salvo esigenze diverse, **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 Accademia, Associazione, Azienda, Salone, senza preclusioni di aree geografiche, isole comprese;
3. Tutti i seminari di Giancarlo Fornei full time costano **600 euro + il 4% contributo Inps** a norma di legge (faccio presente che anche per il 2020, non dovrebbero esserci costi aggiuntivi d'iva o di ritenuta di acconto – fatto salvo eventuali modifiche fiscali);
4. Su esigenza specifica, tali seminari full time possono essere condensati in seminari di mezza giornata da quattro ore, il costo è di **400 euro + il 4% contributo Inps** a norma di legge (ovviamente, alcune parti sono tagliate);
5. 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;**
6. 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;
7. 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/tre mesi prima;
8. **Attenzione:** una data programmata, può essere annullata solamente con comunicazione scritta via email (con conferma di lettura) **almeno 15 giorni**

prima. Passata tale data, si considera confermata e laddove non fosse poi effettuata, **si dovrà pagare la penale di 250 euro + il 4%;**

9. Chi 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. Sempre chi 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 aerei e/o del treno, e il pernottamento alberghiero del coach toscano, sono sempre a carico e di competenza di chi organizza;
11. Si precisa, inoltre, che in caso di volo aereo, il check-in è di esclusiva competenza di chi organizza l'evento e prenota il volo;
12. 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 di chi organizza via email e WhatsApp per eventuali approfondimenti;
13. Giancarlo Fornei fatturerà a chi organizza i costi concernenti il suo gettone di presenza. Tale importo dovrà essergli pagato anticipatamente, almeno sette giorni prima di ogni seminario/evento live;
14. A livello seminariale non è previsto alcun tipo di rapporto in esclusiva, salvo valutare l'incarico di consulente/formatore alla comunicazione e al marketing online con incarico biennale;
15. Per eventi locali, nazionali e/o internazionali dove chi organizza desidera la presenza di Giancarlo Fornei come relatore ospite (due ore di intervento massimo), 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;

Chi è Giancarlo Fornei



Toscano, di cinquantasette anni (comple 58 anni il 20 gennaio 2020), Giancarlo Fornei è riconosciuto in Italia come uno dei massimi esperti nella valorizzazione e nella crescita delle persone. Dal 1999 ha sviluppato tutte le aree della

crescita personale: *comunicazione interpersonale ed efficace; autostima e pensiero positivo; motivazione e definizione obiettivi*. Dal 2003 si occupa di coaching sportivo e di life coaching per donne.

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

Spesso relatore ospite negli **Open Day Farmagan** in giro per l’Italia in supporto al Maestro Barber **Francesco Mancusi**.

Per oltre sette anni ha formato docenti e parrucchieri dell’**Accademia A.N.A.M.** (Accademia Nazionale Acconciatori Misti). Tra il 2017/2018 ha formato anche i parrucchieri dell’**Accademia UAAMI** (Unione Artistica Acconciatori Misti Italiani).

Attualmente collabora con: **CNA Benessere Ragusa, CNA Benessere Torino, CNA Benessere Picena, Scuola Superiore di Estetica a Lucca, Confartigianato Benessere a Trieste**.

Autore di **sei libri** di crescita personale (uno, “[Rompi i Tuoi Schemi Mentali](#)”, Best Seller su Amazon per circa 17 settimane tra giugno/settembre 2018) e di **quarantasette** infoprodotti tra libri, ebook e audio corsi sulla crescita personale. Il suo ultimo libro “[Comunicare Bene è Facile, se sai come farlo!](#)” (giugno 2018) è dedicato proprio alla comunicazione e vendita in salone.

Spesso ospite di importanti radio nazionali come RTL 102,5, Radio Capital, Radio Capodistria, Radio Nostalgia. Autore di un Podcast molto seguito sull'autostima femminile, nonché uno dei primi formatori italiani a usare la tecnologia **Mp3** per creare audio corsi sulla **Crescita Personale**.

Il suo blog personale:

<https://www.coachingperdonne.com/>

Il blog che ha dedicato a parrucchieri ed estetiste:

<https://www.marketingparrucchieriestetiste.it/>

I suoi Podcast su Spreaker:

<https://www.spreaker.com/user/coachdonne>

Per contattarlo: 392/27.32.911

Email: info@giancarlofornei.com

Email: espertodicomunicazionebeauty@gmail.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** (Accademia nazionale Milano - Lombardia) – Accademia Nazionale Acconciatori Moda – 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;
- ✚ **Centro Uaami Barletta** (Puglie) – formazione parrucchieri;
- ✚ **Centro Uaami Napoli** (Campania) – formazione parrucchieri;
- ✚ **Cescot Liguria** (Genova e La Spezia) – formazione professionale;
- ✚ **Cescot Toscana** (Firenze e Pistoia) – formazione professionale;
- ✚ **CNA Benessere Ascoli Piceno e San Benedetto del Tronto** (Marche) – formazione parrucchieri ed estetiste;
- ✚ **CNA Benessere Ragusa** (Sicilia) – formazione parrucchieri ed estetiste;
- ✚ **CNA Benessere Torino** (Piemonte) - formazione parrucchieri ed estetiste;
- ✚ **Comune di Fivizzano** (Fivizzano – Lunigiana – Toscana) - formazione personale;
- ✚ **Confartigianato Benessere Trieste** (Friuli Venezia Giulia) - formazione parrucchieri ed estetiste;
- ✚ **Confartigianato Benessere Valdagno** (Vicenza - Veneto) - formazione parrucchieri ed estetiste;
- ✚ **Ente Bilaterale del Turismo Toscano** (Firenze - Toscana) – formazione professionale nel turismo;
- ✚ **Euroform** (Massa – Toscana) - agenzia formativa della Confcommercio – formazione professionale;

- ✚ **Farmagan** (San Marino) – azienda leader nell’Hair care – relatore ospite negli Open Day riservati a barber e parrucchieri in giro per l’Italia;
- ✚ **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;

- ✚ **Scuola Superiore di Estetica** (Lucca - Toscana) – formazione agli allievi parrucchieri ed estetiste;
- ✚ **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** (Accademia nazionale 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 – info@giancarlofornei.com – 392/27.32.911
www.coachingperdonne.com – www.marketingparrucchieriestetiste.it/