

CURRICULUM VITAE EUROPEO



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	Giancarlo Fornei
Indirizzo	Via Zamenhof, 38 – 54033 Marina di Carrara (MS) – Toscana (Italy)
Telefono	Cellulare: 392/27.32.911
E-mail	info@giancarlofornei.com
Blog e sito web	https://www.coachingperdonne.com/
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	20 Gennaio 1962

Nota importante	<p>Ho iniziato a fare formazione nel 1996 e, dal 2000 (anno in cui ho cominciato a tenere un registro dei corsi fatti) a oggi (5 novembre 2022), ho tenuto ben 3715 ore di formazione in tutt'Italia. Tutte certificate. Con tipologie di pubblico diverse:</p> <ul style="list-style-type: none">• A scuola, con i ragazzi di IV° e di V° di vari Istituti Superiori di Massa Carrara (area professionalizzante chiamata "Terza Area").• Con gli apprendisti.• Con gli agenti di commercio e venditori.• Nei corsi di formazione FSE (Fondi Sociali Europei).• Con imprenditori e imprenditrici.• Con atlete e atleti agonisti.• Con donne e uomini che volevano cambiare la propria vita (area motivazionale).• Infine, con parrucchieri barber ed estetiste (area beauty & hair care).
-----------------	--

ULTIME ATTIVITÀ LAVORATIVE

• Date (da – a)	Dal 4 luglio al 31 di agosto 2022
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	Centro Studi e Formazione Genius (Ascoli Piceno) – contratto di collaborazione coordinata continuata (COCOCO).
• Mansione	Mi sono occupato del riposizionamento dell'azienda sul mercato; analisi della concorrenza e sviluppo delle strategie per differenziarsi.
• Date (da – a)	Dal 16 al 18 maggio 2022
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	Nouvelle Esthétique Accadémie (Bari) – prestazione occasionale.
• Mansione	Mi sono occupato di chiudere l'anno Accademico con tutte le terze classi dell'Accademia, offrendo ai corsisti (tre classi di estetica + una classe parrucchieri) concetti semplici e immediatamente applicabili per fare marketing differenziante all'interno dei loro futuri centri estetici e saloni di acconciatura.

ATTIVITÀ LAVORATIVA CON PARTITA IVA

• Date (da – a)	Dal 1986 al 14 febbraio 2022
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	Libero Professionista con partita iva. Chiusa il 14 febbraio 2022 (ora vivo dei diritti di autore sui miei libri).
• Tipo di azienda o settore	In particolare, dal 1995 a oggi ho collaborato come consulente, formatore e coach con moltissime Agenzie Formative, Istituti Superiori, Enti Pubblici e Aziende grandi e medio - piccole in settori vari. Di seguito le più importanti. Aziende: Agenzia Generale Ina Assitalia di Massa Carrara – Carrara (MS); Air Service – condizionatori d'aria – Carrara (MS); Farmagan S.p.A. – hair care & styling – San Marino; Gros F4 Panconi – catering alimentare – Massa (MS); Guidi Car S.p.A. – concessionarie Mercedes e Smart – sede a S. Pietro a Vico (LU); Italia Più – Editrice di Radio Nostalgia in Toscana – Carrara (MS); Loob1a - hair care & styling – Udine; K Business – l'agenzia di eventi e public relations di K99 – Carrara (MS); Intervideo Ripa di Seravezza (LU) – distributore in franchising negozi "Video Vip"; La Spezia Risorse S.p.A. – gestore tributi locali per il Comune di La Spezia; Marina Cala Dè Medici – porto turistico – Rosignano Marittimo (LI); Matilda 1868 – distributore in franchising negozi "L'Erbario Toscano" – Capezzano Pianore (LU); Più Impresa – distributore nazionale prodotti Hewlett Packard – Milano; Radio Italia Solo Musica Italiana – sede Toscana - Carrara (MS); Studio Area Group - distributore in franchising agenzie immobiliari "Studio Area" - Massa (MS). Accademie Nazionali, Associazioni, Agenzie ed Enti Formatori: Acam delle Grotte – formazione parrucchieri ed estetiste – Bari; Artigiani Confartigianato – formazione parrucchieri ed estetiste - Chioggia (Venezia); Agenzia Formativa Comune di Carrara – Carrara (MS); ANAM (Accademia Nazionale Acconciatori Misti) – Milano; Associazione Pratika – Arezzo; Caim – Follonica (GR); Cat Confcommercio – Massa (MS); Cat Confcommercio – Prato; CNA Benessere & Sanità Picena – San Benedetto del Tronto e Ascoli Piceno; CNA Benessere & Sanità - Ragusa; Cedit Confartigianato – Firenze; Centro Servizi Artigianato – Carrara (MS); Centro UAAMI Barletta ; Centro UAAMI Napoli ; Cescot La Spezia – La Spezia; Cescot Pistoia – Pistoia; Cescot Toscana – Firenze; Confartigianato Benessere Valdarno – Valdarno (VI); Confartigianato Benessere Trieste ; Ente Bilaterale del Turismo – Firenze; Euroform – Massa (MS); Formart – Ancona; Ial Liguria – Genova; Ial Toscana – Firenze; Ifoter – Livorno; Irca – Carrara (MS); Masterform – Massa (MS); Multimedia – Livorno; Nouvelle Esthétique Accadémie - formazione estetiste e parrucchieri - Bari; Scuola Italiana Turismo – Livorno e Firenze; Secotur – Viareggio (LU); Smile Toscana – Firenze; Scuola Superiore di Estetica – formazione estetiste e parrucchieri - Lucca; T Prisma – Rosignano Marittimo (LI); UAAMI (Unione Artistica Acconciatori Misti Italiani) – Catania; Unione Commercianti – Prato; Versila Format – Pietrasanta (LU). Enti, Istituzioni Pubbliche e Istituti Superiori: Assessorato alla Cultura – Comune di Pietrasanta (LU); Assessorato al Personale – Comune di Fivizzano (MS); Azienda di Promozione Turistica – Massa Carrara (MS); Informagiovani – Comune di Forte dei Marmi (LU); Istituto Alberghiero "G. Minuto" – Marina di Massa (MS); Istituto Commerciale "A. Salvetti" – Massa (MS); Istituto d'Istruzione Superiore "L. Einaudi" – Carrara (MS); Istituto Commerciale "L. Einaudi" – Villafranca (MS).
• Tipo di impiego	Formatore, Consulente & Mental Coach
• Principali mansioni e responsabilità	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 & sport coaching (allenamento mentale nello sport);

- Comunicazione: interpersonale, efficace e persuasiva;
- Public Speaking;
- Marketing: turistico, relazionale e dei servizi;
- Marketing di posizionamento e differenziante;
- Social Media Marketing (ottima conoscenza del video marketing);
- Web Marketing: content marketing (marketing dei contenuti); tecniche di blogging;
- Copywriting e copywriting a risposta diretta;
- Accoglienza front office;
- Tecniche di Vendita (interne ed esterne).

ULTIME ESPERIENZE LAVORATIVE SETTORE BEAUTY & HAIR CARE

• Date (da – a)	Da ottobre 2019 a febbraio 2020
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	Libero Professionista con partita iva
• Tipo di azienda o settore	Farmagan S.p.A. San Marino
• Tipo di impiego	Formatore & Coach di comunicazione, public speaking e tecniche di vendita in salone
Mansione svolta	Formare i barber del settore maschile e i tecnici/stilisti del settore femminile. Relatore ospite negli Open Day Farmagan in giro per l'Italia.
• Date (da – a)	Aprile 2019
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	Libero Professionista con partita iva
• Tipo di azienda o settore	Confartigianato Benessere – Trieste
• Tipo di impiego	Formatore & Coach di comunicazione e tecniche di vendita in salone
Mansione svolta	Formare estetiste e parrucchieri associati alla Confartigianato Trieste
• Date (da – a)	Dal marzo 2019 a febbraio 2020
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	Libero Professionista con partita iva
• Tipo di azienda o settore	Scuola Superiore di Estetica – Lucca
• Tipo di impiego	Formatore & Coach di comunicazione e tecniche di vendita in salone
Mansione svolta	Formare gli allievi del corso acconciatore e del corso estetiste

• Date (da – a)	Marzo 2019
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	Libero Professionista con partita iva
• Tipo di azienda o settore	Hair Planet Academy Centro UAAAMI – Napoli
• Tipo di impiego	Formatore & Coach di comunicazione e tecniche di vendita in salone
Mansione svolta	Formare parrucchieri e barber associati all'accademia napoletana

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

• Date (da – a)	Dal 20 ottobre 2018 a febbraio 2020
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	Libero Professionista con partita iva
• Tipo di azienda o settore	CNA Benessere & Sanità Ragusa
• Tipo di impiego	Formatore & Coach: comunicazione, public speaking, motivazione, tecniche di vendita da salone & marketing
Principali mansioni e responsabilità	Formare le estetiste e i parrucchieri dell'associazione siciliana

• Date (da – a)	Dal 3 dicembre 2017 a febbraio 2020
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	Libero Professionista con partita iva
• Tipo di azienda o settore	Uaami Catania – Unione Artistica Acconciatori Misti Italiani
• Tipo di impiego	Formatore & Coach: comunicazione, public speaking, motivazione, tecniche di vendita da salone & marketing
Principali mansioni e responsabilità	Formare i docenti e i parrucchieri associati all'Accademia nazionale

• Date (da – a)	Dal 1 Ottobre 2012 al 30 Gennaio 2013
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	Libero Professionista con partita iva
• Tipo di azienda o settore	Italia Più Srl – Editrice di Radio Nostalgia Toscana – Carrara (MS)
• Tipo di impiego	Consulente, con funzioni da Direttore Generale, per affiancamento cambio generazionale proprietà.
• Principali mansioni e responsabilità	Agevolare il passaggio del cambio generazionale alla guida dell'azienda. Sviluppare una strategia di ristrutturazione, riposizionamento e rilancio della radio sul mercato toscano, anche attraverso la sinergia con il web.

• Date (da – a)	Dal settembre 2012 a febbraio 2020
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	Libero Professionista con partita iva
• Tipo di azienda o settore	CNA Benessere & Sanità Picena – San Benedetto del Tronto
• Tipo di impiego	Formatore & Coach: comunicazione, public speaking, motivazione, tecniche di vendita da salone & marketing
• Principali mansioni e responsabilità	Formare le estetiste e i parrucchieri dell'associazione marchigiana

- Date (da – a) Dal febbraio 2010 al giugno 2018
 - Nome e indirizzo del datore di lavoro Libero Professionista con partita iva
 - Tipo di azienda o settore Anam Milano - Accademia Nazionale Acconciatori Misti
 - Tipo di impiego Formatore & Coach: comunicazione, public speaking, motivazione, tecniche di vendita da salone & marketing
- Principali mansioni e responsabilità Formare i direttori didattici e i docenti delle varie accademie sparse sul territorio nazionale, per migliorare la loro comunicazione interpersonale, relazionale e di public speaking.

- Date (da – a) Dal giugno 2004 a febbraio 2020
 - Nome e indirizzo del datore di lavoro Libero Professionista con partita iva
 - Tipo di azienda o settore Agenzia Formativa Multimedia di Livorno – diventata poi Scuola Italiana Turismo
 - Tipo di impiego Formatore & Mental Coach
- Principali mansioni e responsabilità Formare i corsisti dei vari progetti formativi FSE organizzati dall'agenzia in tutta la Toscana nelle tematiche della comunicazione interpersonale, relazionale, marketing turistico e dei servizi.

- Date (da – a) Dal novembre 2003 al dicembre 2004
 - Nome e indirizzo del datore di lavoro Libero Professionista con partita iva
 - Tipo di azienda o settore Matilda 1868 di Capezzano Pianore - Lucca, società titolare del marchio in Franchising "L'Erbario Toscano": una grossa catena di negozi e corner sparsi in Italia e all'estero.
 - Tipo di impiego Direttore Generale
- Principali mansioni e responsabilità Ristrutturare il ciclo produttivo, riposizionare in termini di marketing e rilanciare l'azienda sul mercato italiano ed estero, in particolare modo nel settore franchising.

- Date (da – a) Dal giugno 1997 al dicembre 1999
 - Nome e indirizzo del datore di lavoro Libero Professionista con partita iva
 - Tipo di azienda o settore Intervideo di Seravezza – Lucca, società titolare del marchio in Franchising "Videovip": una grossa catena di videoteche con negozi sparsi prevalentemente nell'Italia centrale.
 - Tipo di impiego Consulente al Marketing e alla Comunicazione
- Principali mansioni e responsabilità Progettazione e realizzazione delle azioni di marketing e di comunicazione a sostegno dei punti vendita affiliati. E progettazione e sviluppo dell'immagine istituzionale aziendale.

- Date (da – a) Dal giugno 1995 al dicembre 2000
 - Nome e indirizzo del datore di lavoro Libero Professionista con partita iva
 - Tipo di azienda o settore Radio Italia Solo Musica Italiana – Area Toscana e Radio Italia Più, entrambe del solito gruppo con sede legale a Carrara.
 - Tipo di impiego Prima Consulente e in seguito Direttore al Marketing e alle Vendite
- Principali mansioni e responsabilità Gestione e supervisione della rete di vendita e della raccolta pubblicitaria in Toscana e nella provincia della Spezia. Progettazione e realizzazione delle azioni di marketing e di comunicazione a sostegno dell'immagine istituzionale delle radio in Toscana.

- Date (da – a) Dal febbraio 1995 al giugno 1996
 - Nome e indirizzo del datore di lavoro Libero Professionista con partita iva

- Tipo di azienda o settore Più Impresa Milano – Distributore nazionale calcolatori tascabili della multinazionale americana Hewlett Packard
- Tipo di impiego Consulente al Marketing e alle Vendite
- Principali mansioni e responsabilità Progettazione e realizzazione delle azioni di marketing e di comunicazione a sostegno dei punti vendita. In particolar modo attraverso le tecniche di Direct marketing a risposta diretta.

ULTIMI AGGIORNAMENTI PROFESSIONALI

- Date (da – a) Dal 31 agosto al 2 settembre 2007
 - Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione NLP Italy Milano
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio “Ingegneria della Vendita” - corso di 18 ore sulle tecniche di perfezionamento in Comunicazione Persuasiva. Con *John La Valle* considerato il numero uno della PNL applicata al business, alla persuasione e alla vendita a livello mondiale. Tra i suoi clienti ci sono le 100 aziende “Top” negli USA.
 - Qualifica conseguita Perfezionamento nelle tecniche di comunicazione persuasiva
-
- Date (da – a) Dal 30 luglio al 4 agosto 2005
 - Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione NLP Italy Milano
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio “Practitioner” – corso per la certificazione come 1° livello di Programmazione Neuro-Linguistica, con il Master Trainer in NLP Alessio Roberti e il Condirettore della NLP Coaching School Claudio Belotti.
 - Qualifica conseguita Certificazione di Practitioner di Pnl
-
- Date (da – a) Dal 26 al 28 novembre 2004
 - Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione NLP Italy Milano
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio “Coach Professionista” - corso sulle tecniche per imparare ad aiutare i clienti a definire gli obiettivi, tradurli in piani strategici e aiutarli ad attivare le risorse per conseguirli, con il Master Trainer in NLP Alessio Roberti e il Condirettore della NLP Coaching School Claudio Belotti.
 - Qualifica conseguita Perfezionamento delle tecniche di coaching
-
- Date (da – a) Dal 27 al 29 agosto 2004
 - Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione NLP Italy Milano
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio “Photoreading” - corso sulle tecniche di apprendimento veloce del Sistema Mentale Globale Photoreading (lettura fotografica), con il Trainer Internazionale Phillip Holt.
 - Qualifica conseguita Perfezionamento delle tecniche di photoreading

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a) Dal 1976 al 1979
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione IPSIA Barsanti di Avenza Carrara
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Disegno tecnico, Matematica, Italiano, Inglese, Meccanica

• Qualifica conseguita

Diploma Professionale

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

PRIMA LINGUA

ITALIANO

ALTRE LINGUE

INGLESE

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

Livello: scolastico

Livello: scolastico

Livello: scolastico

ALTRE LINGUE

TEDESCO

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

Livello: scolastico

Livello: scolastico

Livello: scolastico

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI & PROFESSIONALI

Comunicazione:

Ottima conoscenza delle tecniche di comunicazione interpersonale, efficace e persuasiva.

Ottima conoscenza delle tecniche per parlare in pubblico.

Gestione dell'aula:

Ottima capacità di gestire un'aula, qualunque sia la categoria dei discenti (adolescenti, adulti, imprenditori, atleti, docenti, ecc.)

Coaching:

Ottima conoscenza delle tecniche di personal mental coaching & di sport mental coaching (di squadra e individuali).

Motivazione & Human Relations:

Ottima conoscenza delle tecniche per migliorare i rapporti interpersonali, gestire, motivare e guidare le persone.

Marketing:

Ottima conoscenza del marketing turistico.

Ottima conoscenza del marketing dei servizi, differenziante e del web marketing.

Ottima conoscenza delle tecniche di content marketing (marketing dei contenuti).

Vendite:

Ottima conoscenza delle tecniche di vendita (esterne, interne e persuasive).

Scrittura:

Ottima conoscenza delle tecniche di scrittura efficace e persuasiva.

Buona conoscenza delle tecniche di storytelling (l'arte di raccontare persone, aziende, marchi e prodotti attraverso le storie).

Time management:

Buona conoscenza delle tecniche di gestione del tempo.

Photoreading (lettura fotografica):

Buona conoscenza delle tecniche di lettura fotografica.

Universo Femminile:

Ottima conoscenza delle donne e del loro cervello empatico (studio la psiche femminile da oltre quindici anni).

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Ottima capacità organizzativa.

Organizzavo in tutta Italia le mie conferenze e seminari sull'autostima, la motivazione e la comunicazione efficace. In particolar modo su:

- Autostima, motivazione e pensiero positivo;
- Allenamento mentale nello sport;
- Comunicazione efficace e persuasiva;
- Public speaking e tecniche di rottura del ghiaccio per parlare in pubblico;
- Definizione e raggiungimento degli obiettivi;
- Tecniche di vendita (interne ed esterne);
- Posizionamento e differenziazione dalla concorrenza.

La maggior parte dei partecipanti ai miei seminari apprezzava soprattutto l'entusiasmo e la passione che metto nel trasmettere le mie conoscenze ed esperienze. La stessa passione e lo stesso entusiasmo che mi ha contraddistinto in tutta la mia vita, nella buona e nella cattiva sorte.

INTERESSI & HOBBY

Non ho conseguito la laurea, ma la mia cultura è equiparabile a un laureato.

Dal 1994 a oggi (aggiornato al 9 settembre 2022), **ho letto ben 1002 libri**. Alcuni dei quali, anche tre o quattro volte. In questo momento sto leggendo il milletreesimo libro: "Il tempo delle emozioni" di Aldo Carotenuto.

Lecture:

- Mensili, settimanali;
- Dai cinque ai sei libri ogni mese di: management, comunicazione, linguaggio del corpo, marketing e web marketing, content marketing e storytelling, programmazione neuro-linguistica, pensiero positivo, tecniche di vendita, motivazione, crescita personale, crescita finanziaria, psicologia, linguistica e formazione.

Passioni:

- Nuoto, Aikido, Giardinaggio, Lettura di fumetti come Tex e Zagor, scrivere.

STATO CIVILE

Coniugato con Paola Cecchi.

2 figli

- Sebastian di trentaquattro anni;
- Mattia di ventinove anni.

Paola e Mattia collaborano con me nell'aggiornamento dei molti blog e social network.

PATENTE O PATENTI

Mi sposto in tutta Italia, preferibilmente in treno o in aereo, ma sono in possesso di patente (tipo C). Non possiedo macchine, non amo guidare (ma all'esigenza mi adatto).

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

Sistemi operativi informatici:

- Ottima conoscenza di word e power point;
- Ottima conoscenza di Google Crome, outlook express e Sendin Blue (un programma per gestire la mailing list e inviare email automatizzate);
- Discreta conoscenza di Excel

PUBBLICAZIONI

Alla data odierna **ho pubblicato sedici libri** (i primi cinque in versione ebook), senza contare le edizioni in altre lingue: *portoghese, spagnolo, francese e inglese*.

A dicembre 2021 – ho pubblicato il mio ultimo lavoro editoriale “*Allena Mente Sport Facile Volume 1*” (Youcanprint Edizioni). La prima rivista di allenamento mentale nello sport dedicata alle atlete agoniste.

A marzo del 2021 – ho pubblicato il libro “*L'Arte del Saper Vendere*” (Independently Published). Libro autobiografico sulla mia esperienza come venditore.

A febbraio 2021 – ho pubblicato il libro “*Eserciziario di Autostima*” (Independently Published). Un percorso di 19 esercizi per alimentare la propria autostima.

A settembre 2020 – ho pubblicato il libro “*Distinguersi per non Morire!*” (Youcanprint edizioni). Libro dedicato all'imprenditoria femminile, in cui insegno alle imprenditrici, come focalizzare al meglio la propria impresa e differenziarla da tutta la loro concorrenza.

A settembre 2018 – ho pubblicato il libro “*Come mantenere viva l'attenzione in aula*” (Independently Published). Un libro dedicato a tutti gli insegnanti e nel quale racconto come riuscivo ad “affascinare” i ragazzi quando insegnavo nella Terza Area di alcuni Istituti Superiori a Massa Carrara.

A giugno 2018 – ho pubblicato: “*Comunicare Bene è Facile, se sai come farlo*” (Youcanprint edizioni). Libro sulla comunicazione e vendita in salone, patrocinato e sponsorizzato dall'Accademia Nazionale Acconciatori Misti (ANAM).

A febbraio 2018 – ho pubblicato: “*Autostima Donne 6X*” (Youcanprint edizioni), nato dall'omonimo ebook pubblicato nel 2017 su Amazon.

A febbraio 2017 – ho pubblicato il libro: “*Autostima in 140 Caratteri*” (Youcanprint edizioni), nato dalle pillole motivazionali che lascio ogni giorno sui social come Twitter, Facebook e Instagram. I

A febbraio 2016 – ho pubblicato il libro: “*Rompi i Tuoi Schemi Mentali*” (Youcanprint edizioni), nato dall'omonimo seminario motivazionale che porto in giro per l'Italia. Il libro è stato **BEST SELLER** su Amazon, nella categoria “Autostima, motivazione e capacità cognitive”, per oltre 17 settimane nel 2018.

A ottobre 2014 - ho pubblicato il libro: “*Come Allenare la Mente a Vincere nello Sport*” (Youcanprint edizioni). Restyling dell'omonimo audio corso creato nell'ottobre 2011. Tradotto e pubblicato in portoghese, spagnolo, francese e inglese.

Ad agosto 2013 - ho pubblicato il libro “*Come Vivere Alla Grande*” (Youcanprint edizioni), un saggio autobiografico e motivazionale. La versione ebook del libro è stata per tredici settimane nella **Best Seller Ebook** su Il Giardino dei Libri, la Top 100 degli ebook più venduti del più importante store online italiano. Tradotto e pubblicato in portoghese.

Tra il 2008 e 2011, ho pubblicato con la **Bruno Editore** di Roma ben cinque libri in formato elettronico (ebook):

- Nel 2008, il libro motivazionale *Penso Positivo* (diventato un **Best Seller** della Bruno Editore);
- Nel 2009 *Donne In Crisi*;
- Nel 2010, *Cosa vogliono le donne?* (diventato un **Best Seller** della Bruno Editore);
- Nel 2011 (settembre), *Marketing Turistico*.
- Nel 2011 (dicembre), *Pensiero Positivo per Bambini*.

Il secondo e il terzo, nati dalla mia esperienza diretta come coach con tantissime donne.

Autore di oltre 49 infoprodotti sulla Crescita Personale (ebook, libri, audio corsi), molti pubblicati su **Amazon**. Uno dei primi formatori in Italia a creare degli audio corsi e sperimentare la tecnologia degli MP3 con la Crescita Personale. Autore di oltre venticinque mp3/audio corsi sulla Crescita Personale.

**CAPACITÀ E COMPETENZE
ARTISTICHE**

Autore del Podcast:
Autostima Donne
<https://www.speaker.com/show/autostima-donne>

Autore e conduttore televisivo:
Dal novembre 2010 al febbraio 2011, ho creato e condotto su **Antenna tre Toscana**, dodici trasmissioni sulla Crescita Personale, della durata di quindici minuti l'una. Dal titolo: MotivAzione, pillole di crescita personale.

La prima serie è andata talmente bene, che nei primi mesi del 2012, sono tornato su **Antenna 3 Toscana** con la seconda: altre 12 trasmissioni sulla Crescita Personale; questa volta della durata di 25/30 minuti l'una.

A questo link, trovi il mio canale You Tube, con tutti i video che ho creato, anche quelli delle trasmissioni:
http://www.youtube.com/results?search_query=giancarlo+fornei&sm=3

Ho creato un circuito di oltre 37, tra blog e portali tematici.

ALTRE INFORMAZIONI

Sui siti web/blog:
www.giancarlofornei.com
www.coachingperdonne.com

ALLEGATI

Nessuno

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.lgs. 196 del 30 giugno 2003 e successive modifiche (vedi GDPR 2018).

Data: 5 novembre 2022

Giancarlo Fornei