

# CORSI ISTITUTO DI SCIENZE UMANE IN **COMUNICAZIONE E MARKETING**



Corsi di formazione a Roma  
Nov – Dic 2012

## **INDICE**

PRESENTAZIONE DEI CORSI DI FORMAZIONE IN COMUNICAZIONE E MARKETING ....	2
COMUNICAZIONE EFFICACE E MARKETING POWER.....	3
FACEBOOK E BRAND.....	5
DIVENTA UNA MICRO-CELEBRITA'!!.....	5
COMUNICAZIONE EFFICACE PER GESTIRE I CLIENTI.....	9
PUBLIC SPEAKING E PERSONAL BRAND.....	11
I DOCENTI DEI CORSI.....	13

# PRESENTAZIONE DEI CORSI DI FORMAZIONE IN COMUNICAZIONE E MARKETING

Come faccio a trovare nuovi clienti? Come posso comunicare in modo efficace in modo da raggiungere i miei obiettivi? Come posso promuovere la mia attività usando Internet? Come scelgo il prezzo?

La nuova area Comunicazione e Marketing dell'Istituto di Scienze Umane è nata per rispondere a queste e altre problematiche a cui va chi incontro chi avvia una nuova attività, a chi non sa bene come autopromuoversi per trovare lavoro o vuole creare un rapporto empatico con la clientela, fidelizzandola nel tempo per guadagnare di più.

Nei corsi si utilizza la metodologia delle **esercitazioni pratiche** per apprendere subito in modo facile e divertente: passerete le ore in allegria e porterete con voi delle competenze che vi saranno molto utili nella vita personale, professionale o aziendale.

Durante i corsi si analizzeranno situazioni reali per approfondire i vari argomenti e si svolgeranno simulazioni in modo da provare subito le tecniche da utilizzare ed essere in grado di utilizzarle già dopo il corso.



Corsi di formazione in Comunicazione e Marketing

# COMUNICAZIONE EFFICACE E MARKETING POWER

per migliorare il tuo Business e guadagnare con Internet

*Docenti Claudio Massari , Sabrina Spagnuolo, Alessandra Zappia*

**A ROMA, 17-18 Novembre e 1-2 Dicembre 2012**

tutto il corso: **480€**+ 30€ tessera annuale (Attestato incluso)  
una giornata: **150€**+ 30€ tessera annuale (8 ore full immersion)  
due giornate: **260€**+ 30€ tessera annuale (16 ore full immersion)

Saper comunicare, farsi capire, suscitare interesse nei potenziali clienti e nelle persone con cui ogni giorno entriamo in contatto per creare consenso: è questo l'asso nella manica per raggiungere il successo nella vita privata e nel lavoro!

Il potenziale cliente-consumatore è disorientato, frastornato nelle scelte quotidiane. Solo grazie ad una buona operazione di marketing, mirata e chiara, puoi indirizzare i nuovi e/o vecchi clienti a scegliere te.

Nella nostra in società caratterizzata da una grande offerta di prodotti e servizi questo corso ti insegnerà cosa fare e come comunicare in modo efficace su Internet e face-to-face.

Ci si occuperà di Comunicazione Efficace, di Facebook, Public Speaking, Brand, Gestione Conflitti, Tecniche di Marketing e del Passaparola come strumenti di Marketing.

Il corso prevede molte **esercitazioni pratiche** per apprendere subito in modo facile e divertente: si analizzeranno case study per approfondire i vari argomenti e verranno fatte delle simulazioni in modo da poter acquisire subito le tecniche da utilizzare.

## Obiettivo del corso

Il corso mira a sviluppare o potenziare la comunicazione e le tue strategie di marketing, attraverso un percorso formativo multidisciplinare per farti acquisire le competenze e le capacità necessarie a raggiungere il successo e gli obiettivi fissati.



## PROGRAMMA

Il corso tratterà i seguenti argomenti: Facebook, Comunicazione Efficace, Public Speaking, Tecniche di Marketing, Brand, Gestione conflitti, Il passaparola come strumento di Marketing.

Il corso si divide in 4 giornate ed è possibile seguire anche solo una giornata:

- Facebook & Brand: diventa una micro-celebrità!!
- Web-Marketing e Passaparola per trovare nuovi clienti
- Comunicazione Efficace per fidelizzare e gestire i clienti
- Public Speaking e Personal Brand

Per maggiori informazioni sul programma potete leggere i programmi delle singole giornate.

## I DOCENTI

**Claudio Massari** è docente e responsabile presso l'ISU dell'Area Corsi di Comunicazione, Crescita Personale e Marketing. E' consulente informatico-gestionale specializzato in web marketing, promozione sul web, immagine digitale, gestione clienti e fornitori.

E' inoltre operatore di massaggio nelle principali tecniche di massaggio occidentali, docente di Massaggio Svedese e tutor presso l'Istituto di Scienze Umane nei corsi di Massaggio Circolatorio, Massaggio Estetico, Massaggio Californiano e Massaggio Sportivo.

**Sabrina Spagnuolo** è sociologa e formatrice specializzata in Counselling Professionale (presso l'ISPPREF-Istituto di Psicologia e Psicoterapia Relazionale e Familiare) e in Mediazione Sistemica (socio AIMS- Associazione Internazionale Mediatori Sistemici). E' anche socia formatrice del CNCP (Coordinamento Nazionale Counsellor Professionisti). Attualmente si occupa di Didattica e Formazione esperienziale, Valutazione e monitoraggio della Qualità di Corsi di formazione, Progettazione di percorsi di formazione, Conduzione di gruppi, Sicurezza e salute sui luoghi di lavoro.

**Alessandra Zappia** è formatrice e Mental Coach, i suoi cavalli di battaglia sono: Comunicare e creare empatia, Parlare in pubblico da 1 a 1.000 persone, Pianificare e raggiungere gli Obiettivi, Gestione del Tempo, Creare Business attraverso i Social Network.

Ha iniziato la sua autoformazione nel 2001, affiancando il responsabile Nazionale del Gruppo Mediolanum, e sempre in quel periodo ha frequentato diversi corsi: PNL, Leadership, Time Management, Comunicazione e molti altri.

## INFORMAZIONI UTILI

- **Quando:** 17-18 Novembre e 1-2 Dicembre (4 giornate, 32 ore di corso)
- **Orario:** Indicativamente ore 9.30-18.30, inclusa pausa pranzo
- **Attestato:** Si rilascia attestato
- **Occorrente:** Materiale per appunti.
- **Costo:** 450€
- **Materiale didattico incluso:** Dispense dei docenti.



Corsi di formazione in Comunicazione e Marketing

# FACEBOOK E BRAND DIVENTA UNA MICRO-CELEBRITA'!!

e se Facebook diventasse il tuo miglior socio in affari?

*Docenti Claudio Massari , Sabrina Spagnuolo, Alessandra Zappia*

**A ROMA, 17 Novembre 2012**

**150€+ 30€ tessera annuale**  
(8 ore full immersion, attestato incluso)

Tutti ti valuteranno per quel che tu appari.  
*Niccolò Macchiavelli*

Il **Brand** (il marchio) di un'azienda rappresenta l'azienda e ne identifica i valori, le qualità e la mission, ha una grande importanza per portare al successo la tua attività tenendo conto dell' Internet Age che ha determinato un cambiamento nel rapporto cliente-azienda. Il web, i motori di ricerca e i Social Network influiscono sul Brand, è fondamentale quindi apprendere come tener conto delle potenzialità e dei rischi della reputazione online e capire perché oggi bisogna incentrare le strategie di marketing sul Brand.

Impara le strategie e le tecniche per avviare con successo la tua attività e diffondere il tuo Brand sfruttando Facebook.

Ti piacerebbe sfruttare il tempo su Facebook per aumentare il tuo business?  
Ti piacerebbe fidelizzare il cliente anche tramite Facebook e aumentare i tuoi guadagni?  
E se Facebook diventasse il tuo miglior socio in affari?  
Se una di queste domande ti ha fatto riflettere partecipa al corso, parleremo anche di questo!!

## **A CHI SI RIVOLGE**

Il corso è rivolto a tutti, a chi vuole 'comunicare meglio la sua immagine', ai liberi professionisti, a chi vuole trovare il suo "stile di comunicazione" aziendale. Il corso è adatto per chiunque voglia migliorare la propria reputazione e/o immagine sviluppando il proprio Brand.



## PROGRAMMA

### Prima parte: Brand

Cos'è il Brand.

Come la forza del Brand influenza i clienti.

Google è il tuo curriculum vitae: come sfruttarlo a tuo vantaggio.

Come diventare una micro celebrità.

*Esercitazioni*

### Seconda parte: Facebook

Come si scrive sui social network, usa la scrittura persuasiva!

Crea la tua pagina fan e fai volare i "MI PIACE".

I contatti, la tua più grande risorsa! Crea lista grazie a facebook e sito web.

Il marketing alla velocità dei social network.

I gruppi di acquisto.

## I DOCENTI

**Claudio Massari** è docente e responsabile presso l'ISU dell'Area Corsi di Comunicazione, Crescita Personale e Marketing. E' consulente informatico-gestionale specializzato in web marketing, promozione sul web, immagine digitale, gestione clienti e fornitori.

E' inoltre operatore di massaggio nelle principali tecniche di massaggio occidentali, docente di Massaggio Svedese e tutor presso l'Istituto di Scienze Umane nei corsi di Massaggio Circolatorio, Massaggio Estetico, Massaggio Californiano e Massaggio Sportivo.

**Sabrina Spagnuolo** è sociologa e formatrice specializzata in Counselling Professionale (presso l'ISPPREF-Istituto di Psicologia e Psicoterapia Relazionale e Familiare) e in Mediazione Sistemica (socio AIMS- Associazione Internazionale Mediatori Sistemici). E' anche socia formatrice del CNCP (Coordinamento Nazionale Counsellor Professionisti). Attualmente si occupa di Didattica e Formazione esperienziale, Valutazione e monitoraggio della Qualità di Corsi di formazione, Progettazione di percorsi di formazione, Conduzione di gruppi, Sicurezza e salute sui luoghi di lavoro.

**Alessandra Zappia** è formatrice e Mental Coach, i suoi cavalli di battaglia sono: Comunicare e creare empatia, Parlare in pubblico da 1 a 1.000 persone, Pianificare e raggiungere gli Obiettivi, Gestione del Tempo, Creare Business attraverso i Social Network.

Ha iniziato la sua autoformazione nel 2001, affiancando il responsabile Nazionale del Gruppo Mediolanum, e sempre in quel periodo ha frequentato diversi corsi: PNL, Leadership, Time Management, Comunicazione e molti altri.

## INFORMAZIONI UTILI

- **Quando:** Sabato 17 Novembre (8 ore di corso)
- **Orario:** Indicativamente ore 9.30-18.30, inclusa pausa pranzo
- **Attestato:** Si rilascia attestato
- **Occorrente:** Materiale per appunti.
- **Costo:** 150€
- **Materiale didattico incluso:** Dispense dei docenti.



Corsi di formazione in Comunicazione e Marketing

# WEB-MARKETING E PASSAPAROLA

usa la pubblicità su Internet e il passaparola per trovare nuovi clienti

*Docenti Claudio Massari , Sabrina Spagnuolo*

**A ROMA, 18 Novembre 2012**

**150€+ 30€ tessera annuale**  
(8 ore full immersion, attestato incluso)

Come raggiungere con la tua pubblicità più persone possibili senza spendere molto? Ci sono strumenti migliori di Internet e del passaparola? Se non ti fai la pubblicità nel modo giusto i tuoi clienti non riusciranno a trovarti.

Il corso prevede molte ESERCITAZIONI PRATICHE e SIMULAZIONI per apprendere in modo facile e divertente.

Ti forniremo consigli pratici per promuovere te stesso, la tua attività e gestire le relazioni con i tuoi clienti nell'ottica di generare un passaparola positivo efficace. Approfondiremo le tematiche dell'autopromozione, delle principali tecniche di marketing e del passaparola.

Scoprirai come è possibile favorire attivamente il tuo business e far sì che siano proprio i clienti a parlar bene di te e della tua attività.

## OBIETTIVO DEL CORSO

Il corso nasce con lo scopo di fornire, a chi ha già avviato o sta avviando una attività in proprio, gli strumenti essenziali di pubblicità, marketing e autopromozione.

Il corso ti fornirà tecniche pratiche per migliorare la tua attività di promozione e approfondirà la più efficace delle strategie di marketing: il passaparola.

Approfondirai i vari argomenti con **case study** e parteciperai a **simulazioni pratiche** per acquisire subito le tecniche da utilizzare.

## PROGRAMMA

### Prima parte: come usare gli strumenti di Marketing

Perché farsi Pubblicità?

Studia e batti la concorrenza

Come faccio il prezzo?



La promozione tradizionale: volantini, riviste, annunci  
 La promozione sul web: sito web, blog o social network?  
 Il blog e il tuo sito web: i tuoi biglietti da visita su Internet.  
*Esercitazioni*

## **Seconda parte: sfruttare il Passaparola positivo per trovare nuovi clienti**

Il passaparola.  
 Monitorare il passaparola.  
 Come innescare il passaparola positivo: il blitz in 5 passi.  
 I pericoli del passaparola negativo.  
 Le piccole coccole al cliente per conquistarlo e convincerlo a spendere.  
 La percezione dei clienti: un feedback prezioso su di sé e sulla propria attività.  
 Le vere aspettative del cliente  
*Esercitazioni*

## **I DOCENTI**

**Claudio Massari** è docente e responsabile presso l'ISU dell'Area Corsi di Comunicazione, Crescita Personale e Marketing. E' consulente informatico-gestionale specializzato in web marketing, promozione sul web, immagine digitale, gestione clienti e fornitori.  
 E' inoltre operatore di massaggio nelle principali tecniche di massaggio occidentali, docente di Massaggio Svedese e tutor presso l'Istituto di Scienze Umane nei corsi di Massaggio Circolatorio, Massaggio Estetico, Massaggio Californiano e Massaggio Sportivo.

**Sabrina Spagnuolo** è sociologa e formatrice specializzata in Counselling Professionale (presso l'ISPPREF-Istituto di Psicologia e Psicoterapia Relazionale e Familiare) e in Mediazione Sistemica (socio AIMS-Associazione Internazionale Mediatori Sistemici). E' anche socia formatrice del CNCP (Coordinamento Nazionale Counsellor Professionisti). Attualmente si occupa di Didattica e Formazione esperienziale, Valutazione e monitoraggio della Qualità di Corsi di formazione, Progettazione di percorsi di formazione, Conduzione di gruppi, Sicurezza e salute sui luoghi di lavoro.

**Alessandra Zappia** è formatrice e Mental Coach, i suoi cavalli di battaglia sono: Comunicare e creare empatia, Parlare in pubblico da 1 a 1.000 persone, Pianificare e raggiungere gli Obiettivi, Gestione del Tempo, Creare Business attraverso i Social Network.  
 Ha iniziato la sua autoformazione nel 2001, affiancando il responsabile Nazionale del Gruppo Mediolanum, e sempre in quel periodo ha frequentato diversi corsi: PNL, Leadership, Time Management, Comunicazione e molti altri.

## **INFORMAZIONI UTILI**

- **Quando:** Domenica 18 Novembre (8 ore di corso)
- **Orario:** Indicativamente ore 9.30-18.30, inclusa pausa pranzo
- **Attestato:** Si rilascia attestato
- **Occorrente:** Materiale per appunti.
- **Costo:** 150€
- **Materiale didattico incluso:** Dispense dei docenti.





Corsi di formazione in Comunicazione e Marketing

# COMUNICAZIONE EFFICACE PER GESTIRE I CLIENTI

Impara a convincere i clienti a spendere usando la comunicazione efficace

*Docenti Claudio Massari , Sabrina Spagnuolo, Alessandra Zappia*

**A ROMA, 1 Dicembre 2012**

150€+ 30€ tessera annuale  
(8 ore full immersion, ATTESTATO incluso)

E' possibile non comunicare? Purtroppo o per fortuna no!  
Fai diventare la comunicazione la tua arma vincente per "sedurre con le parole" i tuoi clienti.

Un corso dinamico, dal taglio pratico che ti darà gli strumenti per creare subito un rapporto empatico con la tua clientela, fidelizzandola nel tempo!  
Il corso prevede esercitazioni pratiche per apprendere in modo facile, divertente a migliorare l'approccio con le persone e incrementare il tuo business puntando sulla soddisfazione dei clienti e sul customer care.

## **Obiettivi del corso**

Acquisire capacità tecniche e pratiche per comunicare in modo efficace, creare empatia con il cliente, saper gestire le obiezioni senza entrare in contrasto con il cliente.  
Apprendere a gestire al meglio i clienti, migliorare la tua capacità di relazione e essere in grado di affrontare e superare il dissenso e il reclamo.

## **PROGRAMMA**

### **Prima parte: Comunicazione Efficace**

I livelli della comunicazione  
I sistemi rappresentazionali  
Creare empatia, feeling, sintonia  
Fai sentire compreso e accettato il tuo cliente  
*Esercitazioni*

### **Seconda parte: Gestire i clienti**

Qualità oggettiva e qualità percepita



Le incomprensioni con il cliente: la comunicazione e le sue problematiche  
 I bisogni dei clienti: bisogni inespressi, bisogni effettivi e bisogni apparenti  
 Il reclamo come opportunità: perché i clienti non reclamano?  
 Organizzare la gestione del reclamo e facilitare il reclamo  
 Come "disinnescare" un reclamo e gestire clienti irritati: gli errori da evitare durante un reclamo.

*Esercitazioni*

## I DOCENTI

**Claudio Massari** è docente e responsabile presso l'ISU dell'Area Corsi di Comunicazione, Crescita Personale e Marketing. E' consulente informatico-gestionale specializzato in web marketing, promozione sul web, immagine digitale, gestione clienti e fornitori.

E' inoltre operatore di massaggio nelle principali tecniche di massaggio occidentali, docente di Massaggio Svedese e tutor presso l'Istituto di Scienze Umane nei corsi di Massaggio Circolatorio, Massaggio Estetico, Massaggio Californiano e Massaggio Sportivo.

**Sabrina Spagnuolo** è sociologa e formatrice specializzata in Counselling Professionale (presso l'ISPPREF-Istituto di Psicologia e Psicoterapia Relazionale e Familiare) e in Mediazione Sistemica (socio AIMS- Associazione Internazionale Mediatori Sistemici). E' anche socia formatrice del CNCP (Coordinamento Nazionale Counsellor Professionisti). Attualmente si occupa di Didattica e Formazione esperienziale, Valutazione e monitoraggio della Qualità di Corsi di formazione, Progettazione di percorsi di formazione, Conduzione di gruppi, Sicurezza e salute sui luoghi di lavoro.

**Alessandra Zappia** è formatrice e Mental Coach, i suoi cavalli di battaglia sono: Comunicare e creare empatia, Parlare in pubblico da 1 a 1.000 persone, Pianificare e raggiungere gli Obiettivi, Gestione del Tempo, Creare Business attraverso i Social Network.  
 Ha iniziato la sua autoformazione nel 2001, affiancando il responsabile Nazionale del Gruppo Mediolanum, e sempre in quel periodo ha frequentato diversi corsi: PNL, Leadership, Time Management, Comunicazione e molti altri.

## INFORMAZIONI UTILI

- **Quando:** Sabato 1 Dicembre (8 ore di corso)
- **Orario:** Indicativamente ore 9.30-18.30, inclusa pausa pranzo
- **Attestato:** Si rilascia attestato
- **Occorrente:** Materiale per appunti.
- **Costo:** 150€
- **Materiale didattico incluso:** Dispense dei docenti.



Corsi di formazione in Comunicazione e Marketing

# PUBLIC SPEAKING E PERSONAL BRAND

impara a parlare in pubblico con 1 o 1000 persone e a diffondere il tuo Brand

*Docenti Claudio Massari , Sabrina Spagnuolo, Alessandra Zappia*

**A ROMA, 2 Dicembre 2012**

**150€+ 30€ tessera annuale**  
(8 ore full immersion, ATTESTATO incluso)

Ti capita di dover parlare in pubblico e di non riuscire a farlo con eloquenza? Ti trovi in difficoltà anche davanti a 1 o 2 persone?

Entusiasti dell'argomento che vogliamo diffondere a volte non riusciamo ad ottenere il risultato che vorremmo. Sono le emozioni a giocarci contro, l'eccessivo stress, la timidezza, l'eccessivo entusiasmo (si a volte può essere anche questo).

E allora come fare?

Questo corso è utile a chi ha a che fare con altre persone nel lavoro o nel privato. E' importante saper comunicare in modo efficace il nostro messaggio, da come ci si presenta o semplicemente vincere la timidezza. Il modo in cui ti presenti in pubblico, il tuo Personal Brand, il tuo stile, le tue competenze e il modo in cui ti relazioni ne usciranno rafforzati.

Il corso prevede molte esercitazioni pratiche per apprendere subito in modo facile e divertente.

## **Obiettivi del corso**

Acquisire le capacità tecniche per preparare un eccellente intervento in pubblico, saper gestire lo stress emotivo, effettuare in pratica una performance di successo.

## **PROGRAMMA**

### **Prima parte: Public Speaking**

Le fasi di una performance

Prossemica e fisiologia

Usare la voce

Come preparare un intervento con 1 o 1000 persone

La gestione dello sguardo



Gestire lo stress da performance  
*Esercitazioni*

## **Seconda parte: Personal Brand**

Scopri il tuo Personal Brand.

Il potere del Personal Brand: pensare a se stessi come un marchio da promuovere.

Come sviluppare il tuo Personal Brand.

Gestire la reputazione online.

La potenza del Web: gestire i benefici e rischi legati alla propria Reputazione Online.

*Esercitazioni*

## **I DOCENTI**

**Claudio Massari** è docente e responsabile presso l'ISU dell'Area Corsi di Comunicazione, Crescita Personale e Marketing. E' consulente informatico-gestionale specializzato in web marketing, promozione sul web, immagine digitale, gestione clienti e fornitori.

E' inoltre operatore di massaggio nelle principali tecniche di massaggio occidentali, docente di Massaggio Svedese e tutor presso l'Istituto di Scienze Umane nei corsi di Massaggio Circolatorio, Massaggio Estetico, Massaggio Californiano e Massaggio Sportivo.

**Sabrina Spagnuolo** è sociologa e formatrice specializzata in Counselling Professionale (presso l'ISPPREF-Istituto di Psicologia e Psicoterapia Relazionale e Familiare) e in Mediazione Sistemica (socio AIMS- Associazione Internazionale Mediatori Sistemici). E' anche socia formatrice del CNCP (Coordinamento Nazionale Counsellor Professionisti). Attualmente si occupa di Didattica e Formazione esperienziale, Valutazione e monitoraggio della Qualità di Corsi di formazione, Progettazione di percorsi di formazione, Conduzione di gruppi, Sicurezza e salute sui luoghi di lavoro.

**Alessandra Zappia** è formatrice e Mental Coach, i suoi cavalli di battaglia sono: Comunicare e creare empatia, Parlare in pubblico da 1 a 1.000 persone, Pianificare e raggiungere gli Obiettivi, Gestione del Tempo, Creare Business attraverso i Social Network.

Ha iniziato la sua autoformazione nel 2001, affiancando il responsabile Nazionale del Gruppo Mediolanum, e sempre in quel periodo ha frequentato diversi corsi: PNL, Leadership, Time Management, Comunicazione e molti altri.

## **INFORMAZIONI UTILI**

- **Quando:** Domenica 2 Dicembre (8 ore di corso)
- **Orario:** Indicativamente ore 9.30-18.30, inclusa pausa pranzo
- **Attestato:** Si rilascia attestato
- **Occorrente:** Materiale per appunti.
- **Costo:** 150€
- **Materiale didattico incluso:** Dispense dei docenti.



# I DOCENTI DEI CORSI

**Claudio Massari** è docente e responsabile presso l'ISU dell'Area Corsi di Comunicazione, Crescita Personale e Marketing. E' consulente informatico-gestionale specializzato in web marketing, promozione sul web, immagine digitale, gestione clienti e fornitori.

E' inoltre operatore di massaggio nelle principali tecniche di massaggio occidentali, docente di Massaggio Svedese e tutor presso l'Istituto di Scienze Umane nei corsi di Massaggio Circolatorio, Massaggio Estetico, Massaggio Californiano e Massaggio Sportivo.

**Sabrina Spagnuolo** è sociologa e formatrice specializzata in Counselling Professionale (presso l'ISPPREF-Istituto di Psicologia e Psicoterapia Relazionale e Familiare) e in Mediazione Sistemica (socio AIMS-Associazione Internazionale Mediatori Sistemici). E' anche socia formatrice del CNCP (Coordinamento Nazionale Counsellor Professionisti). Attualmente si occupa di Didattica e Formazione esperienziale, Valutazione e monitoraggio della Qualità di Corsi di formazione, Progettazione di percorsi di formazione, Conduzione di gruppi, Sicurezza e salute sui luoghi di lavoro.

**Alessandra Zappia** è formatrice e Mental Coach, i suoi cavalli di battaglia sono: Comunicare e creare empatia, Parlare in pubblico da 1 a 1.000 persone, Pianificare e raggiungere gli Obiettivi, Gestione del Tempo, Creare Business attraverso i Social Network.

Ha iniziato la sua autoformazione nel 2001, affiancando il responsabile Nazionale del Gruppo Mediolanum, e sempre in quel periodo ha frequentato diversi corsi: PNL, Leadership, Time Management, Comunicazione e molti altri.





**Istituto di Scienze Umane**  
Lungotevere Portuense 158 - 00153 Roma

Per ricevere Informazioni o fare Prenotazioni  
chiamare la **SEGRETERIA CENTRALE** al 349.6539246  
dal lunedì al venerdì 9.30-13.30 (solo telefono)  
o inviare una e-mail [info@istitutodiscienzeumane.org](mailto:info@istitutodiscienzeumane.org)  
**Fax: 0761 609362**

[www.istitutodiscienzeumane.org](http://www.istitutodiscienzeumane.org)

