# Monica Paliaga Nani music 4

**DATI ANAGRAFICI** Nata a Roma il 30.07.1973

Residenza: Via Covignano, 3 Rimini

Cellulare: 339.7654683

e.mail: monica.paliaga@gmail.com

**TITOLI DI STUDIO**

1992.
Diploma di maturità scientifica conseguito presso il liceo scientifico statale “Aristotele” con la valutazione di 55/60.

1997.
Laurea in Scienze della Comunicazione conseguita presso l’Università “La Sapienza” di Roma con la valutazione di 110/110 con Lode.

1998.

Master in Marketing e Comunicazione d’Impresa conseguito presso la LUISS di Roma.

1999.

Iscrizione all’Albo dei Giornalisti e Pubblicisti.

2008

Laurea in Psicologia del Lavoro presso l’Università “Alma Mater Studiorum” di Bologna con la valutazione di 110/110.

**SPECIALIZZAZIONI**

2011

Certificazione Internazionale “Intelligenza Emotiva” presso Six Seconds (Bologna)

2011

Master Practitioner PNL (1° e 2° livello) presso Canale Formazione (Roma)

2011

Esperto d'area Professionale per la regione Emilia Romagna per la qualifica "Tecnico nella gestione e sviluppo delle risorse umane"

2013

Master 1° e 2° livello in Coaching presso Life Coach Italy (Roma)

**ESPERIENZE**

**PROFESSIONALI** **Dal 2011**

Libera professionista, offre il suo supporto per la progettazione e gestione di programmi di training e di coaching rivolti allo sviluppo delle risorse umane.
Utilizzo il coaching come forma di consulenza individuale in cui si “allena” il cliente a raggiungere un determinato obiettivo.
Collaboro come formatore e consulente con alcuni dei principali enti di formazione della Regione Emilia Romagna ed importanti aziende sia private che pubbliche.

In particolare, questi sono alcuni dei percorsi formativi che ho sviluppato:
Il piano di marketing
Il Servizio al Cliente
La comunicazione aziendale

Area “Organizzazione delle vendite”
Sviluppare il metodo di vendita
Comunicare per vendere
PNL nella vendita
Gestire la relazione problematiche col cliente.
Leadership
Gestione del Team
Gestione del Tempo
Gestione dello stress e delle criticità

In qualità di Psicologa del Lavoro sono consulente per varie realtà e mi occupo dell'analisi del clima aziendale, sviluppando progetti personalizzabili sulle varie esigenze aziendali rilevate.

**ATTIVITA’ E PROGETTI:**

* Recruiting e selezione di promotori finanziari per Gruppo Allianz Bank
* Recruiting e selezione di consulenti commerciali per Kratos Spa
* Recruiting e selezione di consulenti commerciali per Arkeion srl
* Riorganizzazione aziendale di Ottima srl (Ravenna) nello specifico ristrutturazione area customer service e formazione
* Corsi di leadership e team building presso Germano Zama (Faenza)
* Seminari di alta formazione presso Ifoa (comunicazione, public speaking, gestione risorse umane, vendita base ed avanzata, negoziaizone, organizzazione aziendale)
* Intelligenza Emotiva e Change Mnagment presso Selex – SL
* Motivazione e Comunicazione con PNL e Intelligenza Emotiva per tutta la rete presso Gruppo Progedil
* Formatrice Motivazionale presso Agricultrera
* Trainer in Comunicazione Telefonica – Relazione con il Cliente presso Vodafone di Bologna
* Progettazione Bilancio e Mappatura delle competenze dei livelli quadri del personale della Cooperativa Il Cerchio di Ravenna
* Analisi Clima aziendale presso Idiomas srl di Bagnacavallo
* Corso di Time Management e Comunicazione presso Idiomas srl di Bagnacavallo
* Corso di Change Management presso Eukanuba
* Corsi di comunicazione efficace e negoziazione presso Solo Affitti (Cesena)

**PERCORSI DI COACHING**

* Percorso di Coaching rivolto ai Responsabili operativi dell’azienda MEC3 (Rimini) al fine di gestire e valorizzare con una leadership stimolante dei collaboratori **(TOTALE ORE EFFETTUATE: 40 \_ Periodo: Luglio 2013)**
* Percorso di Coaching rivolto ai Credit Manager di Banca di Rimini (Rimini) al fine di migliorare la comunicazione e la gestione dei conflitti all’interno del gruppo **(TOTALE ORE EFFETTUATE: 32 – Periodo: Settembre 2013)**
* Percorso di Coaching rivolto ai Credit Manager di Deustche Bank (Berlino) per affrontare cambiamenti di ruolo e crescite professionali **(TOTALE ORE EFFETTUATE: 56 – Periodo Marzo/Aprile 2014)**
* Ristrutturazione rete vendita e coaching rivolto al capo area e alla forza vendite dell’azienda Campi srl (Bologna) ( Mercato Automotive) al fine di migliorare l’organizzazione e la performance **(TOTALE ORE EFFETTUATE: 40 – Periodo Maggio/Giugno 2013)**
* Percorso di Coaching ai responsabili operativi dell’azienda Target Sinergie al fine di migliorare la leadership e la gestione dei conflitti all’interno del gruppo di lavoro (Rimini) **(TOTALE ORE EFFETTUATE: 40 – Periodo Gennaio/Febbraio 2014)**
* Percorso di Coaching rivolto all’ufficio marketing di BMW Italia Spa al fine di migliorare la comunicazione tra i componenti del gruppo **(TOTALE ORE EFFETTUATE: 32 – Aprile 2014)**
* Ristrutturazione, formazione rete vendita e coaching della forza vendita dell’azienda Cora (Lugo) (Canale Automotive) **(TOTALE ORE EFFETTUATE: 72 – Ottobre/Novembre 2013)**
* Percorso di Coaching ai responsabili della Società Gas di Rimini (SGR) al fine di migliorare la leadership e la gestione dei conflitti all’interno del gruppo di lavoro **(TOTALE ORE EFFETTUATE: 40 – Periodo Marzo/Aprile 2014)**
* Percorso di Coaching per Start up Aziende Exnovo, Bigiarini Immobiliare, Crearredo e La Reclame in collaborazone con Cescot Rimini nel Progetto “Incipit” **(TOTALE ORE EFFETTUATE: 72 – Periodo Ottobre/Dicembre 2013)**
* Percorsi Di Career Coaching a privati per recupero motivazione lavorativa, ridefinizione obiettivi, recupero autostima. **(TOTALE ORE EFFETTUATE: 100 ORE – Periodo Giugno 2013/Aprile 2014)**

**Dal 2005. RESPONSABILE FORMAZIONE**
Gestione merceologica e formazione del personale presso la Karnak s.a. di Chiesanuova (RSM) con le responsabilità di:
- formazione merceologica e commerciale del personale esterno (600 agenti, 30 funzionari commerciali) e interno tramite corsi di tecniche di comunicazione e vendita sia in aula che sul field.
- valutazione delle candidature e relativa individuazione dell’area aziendale più idonea con conseguente definizione dei piani e dei percorsi formativi.

- creazione dei moduli formativi sia in collaborazione diretta con le aziende produttrici dei brands commercializzati, che con le agenzia di consulenza formativa.

**Dal 2003 ad oggi**
Tutor Universitario presso l’Università privata Luiss di Roma e l’Università Bocconi di Milano con specializzazione didattica in Customer Relationship Managment, Category Managment, Tecniche di Comunicazione.

**2003-2005.**
National Key Account presso la “Binda Italia Spa” (Breil, Stones, Tribe, D&G, Nike, Lorus e Seiko) con la responsabilità della gestione dei Top Clients (Canale: Catene Nazionali), degli accordi e piani commerciali sia a breve che a lungo termine, sviluppo del business e gestione dei budget.

 Gestione degli agenti in team con gli area managers.
Fatturato annuale gestito: 5.500.000 (8% del businnes aziendale).

**2001-2003.**
Regional Key Account presso la Multinazionale Americana “Sara Lee Household & Body Care” con la responsabilità dello sviluppo di clienti appartenenti ai canali GDO, DO ed Ingrosso..

 Marchi: Badedas, Glysolid, Fissan Baby, Ambipur, Kiwy

Regioni: Lazio ed Umbria.

**1998-2001.**
Account presso l’Agenzia di Sales Promotion “PubliItalia 80” con a responsabilità del portafoglio clienti esistenti e dell’acquisizione di nuovi contatti.

 Clienti: LAVAZZA, BARILLA, KELLOGG’S, GRANAROLO.

**CONOSCENZE**

**LINGUISTICHE** Inglese: buono parlato e scritto.

Spagnolo: livello scolastico.

**CONOSCENZE**

**INFORMATICHE** Pacchetto applicativo MS Office. Navigazione Internet.

**HOBBIES** Canto, Lettura, Pittura, Corsa.

*Ai sensi della Legge 675/96 autorizzo il trattamento dei dati personali da me trasmessi.*

Con osservanza