



INFORMAZIONI  
PERSONALI

Curriculum vitae

Marco de Santis

POSIZIONE RICOPERTA

Formatore, consulente, coach

ESPERIENZA  
PROFESSIONALE

10/2003–oggi

Formatore, consulente e coach

libero professionista

Dal 2003 lavoro come libero professionista progettando e realizzando corsi di formazione, anche in outdoor, interventi di coaching e servizi di consulenza aziendale per lo sviluppo di imprese e organizzazioni pubbliche e private.

I miei interventi sono compresi nelle aree comunicazione, crescita commerciale, miglioramento organizzativo, produttività, potenziale umano e strategia.

Le aziende per le quali ho lavorato e lavoro sono dei settori automobilistico, bancario e assicurativo, chimico e farmaceutico, distributivo, lusso e moda, istruzione e formazione, utility, forze armate, pubblica amministrazione, associazioni di categoria.

02/2002–10/2003

Formatore

Banca Idea/Popolare Vicenza, Grosseto

Mi occupavo della formazione dei promotori di servizi finanziari.

Progettavo e erogavo corsi su prodotti bancari e finanziari, competenze trasversali e organizzative, competenze commerciali e corsi sulla gestione del personale.

05/1998–01/2002

Promotore di servizi finanziari e formatore

Banca Intesa, Grosseto

Mi occupavo della promozione di servizi finanziari e della formazione e addestramento sul campo di altri promotori.

10/01/1997–15/05/1998

Venditore porta a porta e formatore

Veditalia PREVIDENTE VITA, Grosseto

Mi occupavo di vendita porta a porta di prodotti assicurativi del ramo vita e della formazione, in aula e sul campo, di altri venditori.

ISTRUZIONE E  
FORMAZIONE

09/2001–07/2006

CTA Psicosintesi

Istituto di Psicosintesi, Grosseto

Biennio introduttivo (120 ore) e corso triennale (252 ore) di formazione in Psicosintesi. Il corso è finalizzato alla conoscenza delle tecniche di Psicosintesi da trasferire sul lavoro o nella vita privata.

09/2018 – 02/2019

Scuola di Autostima Livello base e Avanzato

- Sarzana  
Corso di formazione condotto da Walter Alamanni sulle tecniche e i metodi di motivazione e rimotivazione.
- 10/2015 - 10/2019 **Red Lodge**  
Sasso Marconi (Bo)  
Percorso di sviluppo del potenziale individuale: strumenti e tecniche per far crescere ed esprimere le capacità individuali.
- 09/2013 **Seminario FACS**  
Kermol Roma  
Seminario base sul riconoscimento delle emozioni attraverso l'osservazione delle espressioni facciali.
- 03/2012 **Work Life Balance**  
Regione Toscana, Vejle (Danimarca)  
Soggiorno studio per l'approfondimento e la conoscenza diretta delle soluzioni realizzate in Danimarca sulla conciliazione vita lavoro.

## Costellazioni familiari Curriculum vitae

Istituto di Psicosintesi, Grosseto

Seminario (16 ore) sulle Costellazioni familiari di Bert Hellinger.

09/2002–06/2003

### Master in corporate e business coaching

U2Coach, Roma

Corso di formazione (120 ore) sulla specializzazione business e corporate coaching. Il corso, destinato ai coach, era finalizzato all'acquisizione di tecniche e competenze specifiche sullo sviluppo aziendale.

09/2002–05/2003

### Professione coach

U2Coach, Roma

Corso di formazione (210 ore) sulle tecniche di coaching. Il corso era destinato a formatori e consulenti che intendevano intraprendere la professione del coach.

11/2002

### Time management

Europerform, Roma

Corso di formazione (8 ore) sulla gestione del tempo e sull'assegnazione delle priorità.

09/2001–07/2002

### PNL Practitioner

U2Coach, Roma

Corso di formazione (420 ore) livello professionista in programmazione neuro linguistica.

11/2001

### Manager e coach

IntesaBCI Italia Sim, Grosseto

Corso di formazione (32 ore) per manager impegnati in formazione, addestramento e gestione del personale.

11/2001

### Formatori di rete

IntesaBci Italia Sim, Roma

Corso di formazione (32 ore) per formatori di rete. Il corso insegnava a progettare, erogare e gestire corsi di formazione per promotori finanziari.

10/2001

### Comunicazione e persuasione

Elefantino Verde, Grosseto

Corso di formazione (48 ore) sulle tecniche di comunicazione persuasiva basata sulla programmazione neuro linguistica per la vendita e il telemarketing

06/2000

### Vendita dei piani di accumulo capitale

Intesa Italia Sim, Grosseto

Corso di formazione (16 ore) sulla vendita dei piani di accumulo capitale e sulle tecniche di vendita motivazionale.

09/2000–10/2000

### Analisi statistico quantitativa

Intesa Italia Sim, Roma

Corso di formazione (80 ore) sulle tecniche per la gestione statistica di portafogli di risparmio gestito.

04/2000–05/2000

### La vendita di prodotti finanziari

Intesa Italia Sim, Roma

Corso di formazione (24 ore) sulla vendita di prodotti finanziari e sul risparmio gestito.

09/1999

### Vendita di servizi come consulenza

Intesa Italia Sim, Assago (Mi)

Corso di formazione (40 ore) sulle tecniche di vendita improntate sui principi della consulenza finanziaria.

09/1998–11/1998

### Il promotore di servizi finanziari

Intesa Italia Sim, Siena

Corso di formazione (80 ore) per promotori finanziari. Il corso includeva la preparazione sui mercati finanziari e sui prodotti di risparmio gestito e gestione del tempo e di organizzazione del lavoro.

Lingua madre	italiano				
Altre lingue	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
francese	B2	C1	C1	B2	B2
inglese	B1	B2	A2	A2	B1

#### Competenza digitale

AUTOVALUTAZIONE				
Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Utente avanzato	Utente avanzato	Utente avanzato	Utente autonomo	Utente avanzato

Conosco e uso quotidianamente computer, smart phone e tablet interconnessi e sincronizzati fra loro. So usare bene i più diffusi software, fogli di calcolo e videoscrittura, oltre ai database relazionali. Aggiorno autonomamente il sito internet della mia attività.

01/1997–02/1997

**Vendita diretta di polizze vita**

La Previdente Assicurazioni, Grosseto  
 Corso di formazione (92 ore) sulla struttura del prodotto assicurativo del ramo vita e sulle tecniche di vendita diretta.

1990–alla data attuale

**Corso di laurea in filosofia politica**

Università degli studi di Siena, Siena  
 Corso di laurea in filosofia politica (6 esami da sostenere)

09/1983–06/1989

**Maturità classica**

Liceo Classico Carducci Ricasoli, Grosseto

**COMPETENZE PERSONALI****Lingua madre**

italiano

**Altre lingue**

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
francese	B2	C1	C1	B2	B2
inglese	B1	B2	A2	A2	B1

**Competenze comunicative**

Capacità di comunicazione sviluppata grazie ai corsi formazione per formatori che ho frequentato in particolare ai corsi in PNL e Psicointesi. Abilità relazionali molto sviluppate grazie alla mia attività di formatore (dal 1997 a oggi) di consulente (dal 2003 a oggi) e di coach.  
 Riesco a gestire bene e senza sforzo rapporti professionali e personali. Ho una grande capacità di ascolto.

**Competenze organizzative e gestionali**

Sono in grado di gestire gruppi di lavoro anche disomogenei superando difficoltà legate a differenza culturali, dislivelli di competenze e diversità caratteriali. Riesco a gestire bene il tempo e i progetti ottimizzando costi e tempi.

**Competenze professionali**

Progetto e realizzo corsi di formazione, anche in outdoor, interventi di coaching e servizi di consulenza aziendale per lo sviluppo di imprese ed organizzazioni.  
 L'obiettivo è aumentare il vantaggio competitivo dei clienti attraverso contributi efficaci ed originali. Mi baso sullo sviluppo del potenziale umano per far crescere le aziende.  
 Le mie aree di competenza sono: comunicazione e relazione, vendita e crescita commerciale, organizzazione e sviluppo aziendale, direzione e strategia d'impresa, produttività e potenziale umano.  
 Faccio interventi per lo sviluppo commerciale, gestione del cambiamento, gestione del personale, comunicazione, selezione del personale, miglioramento del clima aziendale, coaching, problem solving, time management, project management, lavoro di gruppo, cultura d'impresa e cultura della sicurezza.

**Altre competenze**

Sono appassionato di teorie di sistema, in particolare cerco di applicare i principi dei sistemi adattivi alle piccole imprese.  
 Mi appassionano i sistemi di trasporto di massa e le realtà urbane metropolitane.