

## **Fabrizio Pirovano**



Dottore in Economia e Commercio, insieme a Marco Monti, è titolare dello Studio Pirovano Monti Associati.

Coach, trainer internazionale e consulente – è esperto nella formazione manageriale e nella consulenza volta alla comunicazione persuasiva, motivazione e guida al cambiamento. Specializzato in Public speaking e *Ars Oratoria*.

E' certificato "Words that Change Minds" LAB Profile™ Master Trainer and Consultant – 17 nel mondo e unico italiano – direttamente da Shelle Rose Charvet, massima esperta di comunicazione e persuasione sub-cosciente (Canada);

E' certificato NLP Trainer (Programmazione Neuro Linguistica) direttamente da Richard Bandler, co-fondatore della PNL

E' certificato Systemic Thinking Trainer – Lambert Do Brasil direttamente da Joseph O'Connor.

È certificato ESaC – Emotional Skills and Competences e ETaC – Evaluating Truthfulness and Credibility con Paul Ekman.

E' stato formatore e consulente di I.R.S.A. (Istituto per la Ricerca e lo Sviluppo delle Assicurazioni).

E' stato tra i primi formatori certificati della I.I.R. Trainer Academy (International Institute for Research).

Ha svolto attività di promozione finanziaria.

E' stato socio ordinario di AIAF – Associazione Italiana Analisti Finanziari.

### **PUBBLICAZIONI:**

Ha pubblicato "La comunicazione persuasiva" Seconda edizione con Barbara Ongaro – De Vecchi Milano 2008;

"PNL – Comunicare per vendere" – De Vecchi Milano 2002, con Guido Granchi;

"Il Manager di successo in sette mosse" – Sperling&Kupfer Editori – Milano 2003, con Guido Granchi;

"Menti, mappe e visioni: come gestire il cambiamento nel terzo millennio " – Franco Angeli Editore – Milano 2005 con Guido granchi e Andrea Ceriani;

"Le ultime parole fumose. Cosa dire e fare ma soprattutto NON dire e NON fare quando si parla in pubblico" – Sperling&Kupfer Editori – Milano 2006;

"Che stress! lavorare bene per vivere meglio", Sperling&Kupfer Editori – Milano ottobre 2007, con Angelo Novello.

## Marco Monti



Inizia la propria carriera professionale nell'ambito informatico, lavorando per importanti società italiane e multinazionali, nelle quali ha ricoperto ruoli con responsabilità crescenti fino ad arrivarne alla direzione commerciale.

Le importanti esperienze svolte alla guida di reti vendita strutturate, nella gestione di rapporti con clienti di grandi dimensioni e di organizzazione complessa, gli hanno fatto maturare un forte know how nella gestione degli aspetti negoziali legati all'interlocuzione con i clienti e della motivazione delle risorse umane.

Ha approfondito la propria formazione con percorsi rivolti al project management, alla Performance Review del personale, allo Strategic Value Selling.

- Certified Executive Coach – EEC Scuola Europea di Coaching
- NLP Master Practitioner – Society of NLP (Richard Bandler),
- Certified “Words that Change Minds” LAB Profile™ Master Practitioner – Success Strategies (Shelle Rose Charvet),
- Certified Systemic Thinking Master Practitioner – Lambert Do Brasil (Joseph O'Connor).
- Certificato ESaC – Emotional Skills and Competences e ETaC – Evaluating Truthfulness and Credibility con Paul Ekman.

Svolge la propria attività di formazione nell'ambito della negoziazione, strategia relazionale, comunicazione persuasiva e self empowerment. E' ideatore della metodologia “Il grattacielo della vendita”, esperto di action learning e conduce attività formative ad alto impatto esperienziale, con un approccio teso alla messa in campo dei contenuti d'aula anche attraverso affiancamenti diretti in qualità di coach del personale dei clienti.

### Come fanno consulenza

Le metodologie di supporto all'attività consulenziale e di coaching sono, oggi, la **PNL** (Programmazione Neuro Linguistica), il **Lab Profile(tm)** (Language and Behaviour Profile), ovvero tecniche linguistico-comportamentali di cui Fabrizio Pirovano è il solo master trainer certificato in Italia di 17 nel mondo, e il **Pensiero Sistemico (Systemic Auditing)** di cui Pirovano e Granchi sono trainer internazionali certificati.