

INFORMAZIONI PERSONALI PAOLO LEOMANNI

SETTORE PROFESSIONALE Formazione aziendale, Consulenza e sviluppo HR, Comunicazione d'impresa, Marketing strategico, Ricerche educative, sociali e di mercato, Editoria

POSIZIONE RICOPERTA Docente formatore, Consulente HR, Counselor aziendale, Cognitive coach, Founder e CEO Onthewave S.r.l.
Docente presso Hermes University, Dipartimento *Società, Economia, Sviluppo*

ESPERIENZA PROFESSIONALE

1995-2017 Principali Enti e Aziende presso cui ho svolto consulenza e/o formazione:

- Forma Camera, Azienda Speciale C.C.I.A.A. di Roma
- Aspin (già Innova), Azienda Speciale C.C.I.A.A. di Frosinone
- Confindustria Perform S.r.l.
- CNA - Roma
- IAL Nazionale S.r.l. - Innovazione Apprendimento Lavoro
- Promoter Confcommercio – Roma
- EBIT Lazio
- Università di Cassino
- UNIHERMES - Roma

- Avio S.p.A; Banca Carim; Bitron S.p.A.; Carind S.r.l.; Comifar S.p.A.; Camicerie Bazzocchi 1907, Roma; Commercio Consorzio Icgest Roma; Conad Sicilia; Delta Lavori S.p.A.; DEMAS S.r.l.; Fiat Group Automobiles S.p.A.; FP Car S.r.l.; Groupama Assicurazioni S.p.A.; Henkel Italia S.p.A.; Istituto Renault Italia; Kautex Textron Company; Klopman International S.r.l.; Lazio Latte S.r.l.; NGR Group S.r.l.; NIDO Group S.p.A.; PAM Supermercati; Pavimental S.p.A.; Poste Italiane S.p.A.; Stanhome S.p.A.; Unidata S.p.A.; Unioncamere Lazio; Sinfarma Soc Coop.; Sisal Match Point; Soft Strategy S.p.A.; Relais Picchiaie, Isola d'Elba; Video Progetti S.r.l.

Aree di competenza

- Analisi del fabbisogno e progettazione contenutistico/didattica FSE e Fondi Interprofessionali
- Ricerche sociali, previsionali e di mercato
- Consulenza e implementazione strategie di marketing e comunicazione d'impresa per lo small e medium business
- Docenza Competenze Trasversali area Cognitiva, Relazionale, Organizzativa ed Emotiva, tra cui: *Comunicazione efficace; Comunicazione interna ed esterna; Competenze relazionali;*

Intelligenza emotiva; Assertività; Public speaking; Problem solving; Team work; Negoziazione; Leadership; Marketing generale; Marketing diretto; Servizio al cliente; Soddisfazione del cliente; pensiero analitico e concettuale; Processi decisionali, Creatività.

- *Tecniche di vendita; Sviluppo del potenziale umano; Management development*
- Mappatura, valutazione, formazione e certificazione delle Competenze trasversali
- Sviluppo manageriale
- Supporto di Cognitive Coaching e Counseling aziendale

1982-1998 Titolare di Impresa commerciale settore abbigliamento: *Leomanni moda in maglia*, distribuzione B2B e B2C, Roma

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Laurea in Scienze dell'Educazione e della Formazione – UniPegaso
- Diploma Universitario triennale Superiore di Counselor Professionista - Pontificia Università Teologica Teresianum, Roma
- Diploma Universitario in Diritto Canonico - Pontificio Istituto Orientale de Urbe, Roma
- Diploma di Maturità Scientifica - Liceo Scientifico Statale "Camillo Benso Conte di Cavour", Roma
- Training Certificate in Terapia del Campo Mentale, Tecniche Callahan - Pontificia Università Teologica Teresianum, Roma
- Certificate of Completion, Cognitive Coaching - Center for Cognitive Coaching, Colorado, USA
- Corso "Tecniche e metodi didattico-valutativi" - I.R.F.I., Roma
- Corso "Cultura e formazione" - I.R.F.I., Roma
- Corso "La gestione del gruppo classe" - I.R.F.I., Roma
- Corso "La formazione dei formatori" - I.R.F.I., Roma
- Corso di specializzazione in "Tecniche e dinamiche dei sistemi relazionali" - LUATE, Libera Università di Analitica e Terapeutica Egologica, Roma
- Corso in Comunicazione e Marketing, strumenti, metodologie e nuove tecnologie" - OTW, Roma

COMPETENZE LINGUISTICHE

Lingua madre Italiano

Altre lingue Inglese

Comprensione

- Ascolto: B1
- Lettura: B2

Parlato

- Interazione: B2
- Produzione orale: B1

Produzione scritta

- B1

COMPETENZE TRASVERSALI

Relazionali

Utilizzo efficace del linguaggio verbale, paraverbale e non verbale rispetto alle diverse finalità della comunicazione: informare, esporre fatti, raccogliere informazioni, convincere, motivare e interessare. Costruzione e tenuta di reti di relazione e favorendo comportamenti positivi nei singoli e nei gruppi. Orientamento al cliente esterno e interno per il soddisfacimento delle esigenze coerentemente con gli standard e gli obiettivi organizzativi.

Organizzative e gestionali

Impostazione, pianificazione e organizzazione del lavoro per il raggiungimento del risultato con utilizzo efficiente ed efficace delle risorse a disposizione. Orientamento all'obiettivo. Capacità decisionali, analisi e sintesi di dati e informazioni anche in condizioni di incertezza e complessità. Controllo e verifica per prevenire errori e per garantire il rispetto di un buon livello dei risultati finali.

Cognitive

Utilizzo consapevole del pensiero analitico e concettuale. Comprensione delle situazioni, pensiero analitico e di sintesi; valutazione dei rapporti di causa effetto. Uso di concetti e modelli, pensiero critico e definizione dei problemi. Spirito di iniziativa indirizzato al miglioramento continuo; visione complessiva del lavoro, strutture e persone. Formulazione di ipotesi e scenari futuri per anticipare i fenomeni prevedendo le evoluzioni della realtà.

Emozionali/Autoefficacia

Gestione dell'incertezza e dello stress, autocontrollo. Self-efficacy anche in situazioni di tensione, difficoltà riuscendo a identificare aspetti positivi nelle criticità, individuando soluzioni conoscendo limiti e capacità, attivando al meglio le proprie risorse di pensiero, emozionali e comportamentali.

COMPETENZE TECNICHE

Informatiche

Padronanza dei principali sistemi informatici di gestione e degli strumenti Microsoft Office.

PUBBLICAZIONI

Benessere organizzativo e progresso della persona - Edizioni Onthewave, 2017 - Roma

Redattore rivista "Il Dialogo", Organo di ricerca - Reg. 233 Tribunale RE

Roma, 28 febbraio 2019