Joining People Srl
P.I. / C. F. 09762371004 - Capitale Sociale Euro 10.000,00
Sede Legale ed Operativa Roma, Via F. Ferraironi 25 Ed. T3/A - 00177
Tel. +39 06 20 20 227 - Fax + 39 06 20 42 13 08

La Comunicazione Sintonica col Paziente in Ambiente Sanitario

7 novembre 2026 – Roma, Polo Formativo di Roma

Via Cristoforo Colombo, 116 – Roma

Formazione Residenziale – n. 11,6 Crediti ECM

Programma Scientifico

I Sessione - H 9.00 – 13.15

08.30 Registrazione ECM Partecipanti

09.00 Introduzione alla "Pragmatica della Comunicazione Umana - Paul Watzlawick"
Piercarlo Romeo, Massimo Dri
(Metodo di insegnamento: Serie di relazioni su tema preordinato)

09.30 I cinque assiomi della Comunicazione Umana
Piercarlo Romeo
(Metodo di insegnamento: Serie di relazioni su tema preordinato)

10.30 **Esercitazioni Interattive**
Uso strategico degli assiomi comunicativi
Piercarlo Romeo, Massimo Dri
(Metodo di insegnamento: Role Playing)

11.00 Pausa lavori

11.15 Il modello empatico e il modello sintonico
Piercarlo Romeo
(Metodo di insegnamento: Serie di relazioni su tema preordinato)

11.45 **Esercitazioni Interattive**
Dall'empatia alla sintonia
Piercarlo Romeo, Massimo Dri
(Metodo di insegnamento: Esecuzione diretta da parte di tutti i partecipanti di attività pratiche e tecniche)

13.15 - 14.15 Pausa Lavori

II Sessione - H 14.15 – 18.30

14.15 Elementi di Comunicazione Strategica
Piercarlo Romeo, Massimo Dri
(Metodo di insegnamento: Serie di relazioni su tema preordinato)

14.45 **Esercitazioni Interattive**
Pratica e Tecnica del Dialogo Strategico
Piercarlo Romeo, Massimo Dri
(Metodo di insegnamento: Esecuzione diretta da parte di tutti i partecipanti di attività pratiche e tecniche)

15.15 La valutazione dell'efficacia e dell'efficienza comunicativa
Piercarlo Romeo
(Metodo di insegnamento: Serie di relazioni su tema preordinato)

15.45 **Esercitazioni Interattive**
Protocolli di comunicazione sintonica
Piercarlo Romeo, Massimo Dri
(Metodo di insegnamento: Esecuzione diretta da parte di tutti i partecipanti di attività pratiche e tecniche)

16.15 Pausa lavori

16.30 Il linguaggio evocativo e il linguaggio analogico nella sintonia
Piercarlo Romeo
(Metodo di insegnamento: Serie di relazioni su tema preordinato)

17.15 **Esercitazioni Interattive**
Pratica e Tecnica del linguaggio evocativo ed analogico
Piercarlo Romeo, Massimo Dri
(Metodo di insegnamento: Esecuzione diretta da parte di tutti i partecipanti di attività pratiche e tecniche)

18.15 Discussione Interattiva
Piercarlo Romeo, Massimo Dri
(Metodo di insegnamento: Confronto/dibattito tra pubblico ed esperto/i guidato da un conduttore)

18.30 Test di autovalutazione finale e conclusione dei lavori

Responsabile Scientifico

Dott. Alberto De Panfilis - Dottore magistrale in Psicologia, Dottore in Economia

Relatori Meeting (e loro sostituti)

Piercarlo Romeo - Roma, Coach e Formatore (sostituto Dott. Alberto De Panfilis)
Dott. Massimo Dri - Roma, Odontoiatra e Coach (sostituto Piercarlo Romeo)

Dettagli Attività Formativa

Totale ore di formazione (escluse pause)
8,00 ore di cui 4 ore Formazione interattiva

Provider / N° ID
Joining People Srl / 3913

N° Evento _____ Ed. 1 (verrà conosciuto dopo avvenuto accreditamento)

Destinatari dell'attività formativa (Numero massimo di partecipanti 25 persone)
Generale (Tutte le Professioni / Tutte le Discipline)

Obiettivo Formativo ed Area Formativa
Obiettivo n. 7
La comunicazione efficace interna, esterna, con paziente. la privacy ed il consenso informato
Area: Obiettivi Formativi di Processo

Numero dei Crediti assegnati
11,6

Verifica presenza dei partecipanti con firma di presenza
Verifica apprendimento dei partecipanti Con questionario a risposta multipla

Attività Formativa: Residenziale (RES)
Tipologia Evento: Corso pratico finalizzato allo sviluppo continuo professionale

Sede Meeting
Polo Formativo di Roma
Via Cristoforo Colombo, 116 – Roma

Razionale Scientifico

Una diagnosi corretta comunicata male produce spesso gli stessi effetti di una diagnosi incompleta: il paziente non capisce, non ricorda, non segue le indicazioni. La qualità clinica di una visita dipende quindi anche dalla capacità di far arrivare il messaggio, non solo di formularlo correttamente.
La comunicazione sintonica nasce da questa esigenza. Sintonizzarsi vuol dire fare come con una radio: non si alza il volume, si cerca la frequenza giusta. In ambito sanitario significa usare il linguaggio, la logica e il ritmo del paziente, perché ciò che l'operatore dice venga ricevuto e tradotto in comportamenti.

Per questo la sintonia non coincide con l'empatia. L'empatia riguarda la capacità di comprendere ciò che il paziente prova. La sintonia riguarda la capacità di farsi comprendere da lui. Si può essere partecipi e restare fuori frequenza. Si può essere in sintonia senza farsi carico dello stato emotivo del paziente, mantenendo lucidità e ruolo. L'alleanza terapeutica richiede entrambe le dimensioni, ma è la seconda a renderla operativa.

Il corso parte dagli assiomi della pragmatica della comunicazione umana (Watzlawick, Beavin, Jackson). Il primo: è impossibile non comunicare. Il secondo: ogni messaggio ha un livello di contenuto e uno di relazione. Il medico che scrive al computer mentre il paziente parla sta comunicando qualcosa, anche in silenzio. Su questa base il corso presenta i principali modelli di comunicazione efficace in ambiente sanitario e l'uso strategico della comunicazione, secondo il modello del dialogo strategico di Giorgio Nardone. È un modello fatto di domande mirate, parafrasi di verifica e linguaggio evocativo, che porta il paziente a riconoscere da sé ciò che l'operatore vuole trasmettergli.

La sintonia viene considerata in tre dimensioni concrete:
Efficacia: il messaggio viene compreso e applicato.
Efficienza: questo avviene nei tempi reali di una visita.
Eleganza: si ottiene senza forzature, preservando la relazione anche quando il contenuto è difficile da accettare.

Il lavoro in aula è prevalentemente pratico: esercitazioni, simulazioni di colloquio e analisi di casi tratti dall'esperienza dei partecipanti. Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:
riconoscere il livello relazionale di un colloquio;
adattare il proprio linguaggio al paziente che hanno di fronte;
condurre la conversazione con domande strategiche;
verificare la reale comprensione delle indicazioni fornite;
usare la comunicazione sintonica in mo

Descrizione obiettivi dell'evento

Acquisizione competenze tecnico-professionali
Sviluppare le abilità di base e le competenze necessarie per poter comunicare con efficacia e con uno stile sintonico con i propri pazienti e con i relativi familiari.

Conoscere gli aspetti che influenzano l'efficacia e l'efficienza della comunicazione interpersonale con particolare attenzione alla sua applicazione in ambito medico-sanitario.

Acquisizione competenze di processo

Acquisire consapevolezza operativa sulla propria capacità di instaurare flussi di comunicazione sintonica applicata al proprio ruolo professionale.

Acquisizione competenze di sistema

Sviluppare le abilità di base e le competenze necessarie per poter creare relazioni sintoniche con i pazienti e per poter usare strategicamente la comunicazione sintonica come strumento di facilitazione del processo relazionale terapeutico.

Curricula Vitae Docenti

seguono CV Europei Responsabile Scientifico e Docenti

CURRICULUM FORMATIVO PROFESSIONALE DEL
Dott. Alberto De Panfilis
Responsabile Scientifico

Informazioni personali

Nome	**Alberto DE PANFILIS**
Indirizzo	BOLOGNA (BO)
Telefono	
E-mail	
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	24 febbraio 1985
Luogo di nascita	Atri (TE)
Codice Fiscale	**DPNLRT85B24A488V**

Esperienze lavorativa

• Date (da – a)	Dal 2010 ad oggi
• Datore di lavoro	FYM s.r.l. - FORMazione in AZIONE
• Tipo di azienda o settore	Formazione, Coaching e Consulenza
• Tipo di impiego	Direttore didattico, Senior Trainer e Senior Coach
• Mansioni e responsabilità	Direzione didattica dei percorsi aperti al pubblico (master Formazione Formatori e master Scuola Coaching FYM) e dei progetti didattici aziendali e per la Pubblica Amministrazione. Coach Professionista iscritto ad A.I.C.P. e Formatore Professionista iscritto ad AIF (Associazione Italiana Formatori). Principali clienti per cui ha curato progetti di formazione e coaching: MYLIA - ADECCO INFOCAMERE (Verona - settore ITC); BUSINESS SCHOOL 24 ORE (Roma e Milano) UNIVERSITÀ degli studi di PALERMO; ESERCITO ITALIANO - Forze Speciali - 28° reggimento Pavia; ESERCITO ITALIANO - Ufficio Orientamento e Sviluppo Professionale; ESERCITO ITALIANO - Accademia Militare di Modena COMUNE di VENEZIA MICHELIN ITALIA;

FENDI;
CESCOT:
ECIPAR;
ALLIANZ;
ECOCERVED;
ECO E-Learning Studio;
Banca di CREDITO COOPERATIVO;
COTY & WELLA;
SAP (sindacato autonomo di POLIZIA);
PromoTurismo FVG;
ALER (Azienda Lombarda di Edilizia Residenziale) Milano;
Varie ASL e ASST (settore sanità)
Vari Istituti d'Istruzione di ogni ordine e grado;
Varie piccole e medie imprese italiane e internazionali.

Totale di ore di formazione erogate: ca. 15.000 h.
formazione in aula (indoor e outdoor): ca. 10.000 h.
formazione On The Road: ca. 3.000 km per ca. 1.500 h.
formazione On-Line: ca. 3.500 h.
Totale ore di Coaching erogate: ca. 3.000 h.

Esperienza lavorativa

• Date (da – a)	Dal 2007
• Cliente	Progetto MetaDidattica
• Tipo di azienda o settore	Education
• Tipo di impiego	Autore, ideatore, responsabile e docente
• Mansioni e responsabilità	Corsi di aggiornamento professionale rivolti a Insegnanti di ogni ordine e grado (scuole pubbliche e private in tutta Italia). Argomenti: Gestione dei conflitti, Gestione delle complessità educative, Problem Solving, Ascolto Attivo, Comunicazione Didattica, Comunicazione Non Verbale a Scuola, Negoziazione Didattica, Leadership, Dialogo Strategico, Comunicazione Persuasoria, Team Building e Team Working.
• Date (da – a)	Dal 2010 al 2016
• Cliente	AIOT - Accademia Italiana di Osteopatia Tradizionale, Pescara
• Tipo di azienda o settore	Sanità
• Tipo di impiego	Docente e responsabile di progetto
• Mansioni e responsabilità	Docente Senior dei corsi di "Comunicazione Non Verbale", "Comunicazione Operatore - Paziente" e "Self-Marketing" presso l'Accademia Italiana di Osteopatia Tradizionale.

• Date (da – a)	Dal 2010 al 2015
• Cliente	Pearson Italia S.p.A - Centro Italia
• Tipo di azienda o settore	Education
• Tipo di impiego	Docente senior
• Mansioni e responsabilità	Docente senior corsi di aggiornamento per Docenti di Scuola Primaria e Secondaria su"Didattica in aula con la LIM e le piattaforme di apprendimento multimediale".

• Date (da – a)	Dall'A.A. 2008/'09 all'A.A. 2009/'10
• Cliente	Università degli Studi di Teramo
• Tipo di azienda o settore	Education
• Tipo di impiego	Docente
• Mansioni e responsabilità	Docente di "PNL - Diventare insegnanti efficaci" nei Master universitari di I livello online in "Epistemologia, Didattica e Comunic. disciplinare (EDICO)" e "Strumenti, Tecniche e Metodologie Innovative per la Didattica (STMID)".

Istruzione e formazione

• Date (da – a)	2014-2015
• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	S.T.C. Change Strategies diretto dal Prof. Giorgio Nardone (Arezzo)
• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio	Formazione Formatori
• Qualifica conseguita	Formatore STC Change Strategies

• Date (da – a)	2013-2014
• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	S.T.C. Change Strategies diretto dal Prof. Giorgio Nardone (Arezzo)
• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio	Problem Solving e Coach Strategico
• Qualifica conseguita	Problem Solver e Coach Strategico STC Change Strategies

• Date (da – a)	2020-2023
• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	Università "G. D'Annunzio", Pescara-Chieti
• Principali materie / abilità	Psicologia Sociale, delle Organizzazioni e del Lavoro

professionali oggetto dello studio	
• Qualifica conseguita	Laurea di II livello
• Date (da – a)	2004-2007
• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	Università Comm.le "L. Bocconi", Milano
• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio	Economia dei Mercati Internazionali e delle Nuove Tecnologie
• Qualifica conseguita	Laurea di I livello
• Date (da – a)	2001/2004
• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	Scuola Navale Militare "F. Morosini", Venezia
• Qualifica conseguita	Maturità Scientifica

Capacità e competenze personali

Madrelingua	**ITALIANO**		
Altre lingue	**INGLESE**	**FRANCESE**	**TEDESCO**
• Capacità di lettura	Eccellente	Buona	Sufficiente
• Capacità di scrittura	Eccellente	Discreta	Sufficiente
• Capacità di espressione orale	Eccellente	Buona	Sufficiente

Associazioni

• Associazione	AIF - Associazione Italiana Formatori
• Qualifica	Formatore Professionista
• Associazione	A.Co.I. - Associazione Coaching Italia (dal 2013 al 2019)
	A.I.C.P. - Associazione Italiana Coach Professionisti (dal 2020)
• Qualifica	Coach Professionista e Direttore Didattico della Scuola FYM

Altre capacità e competenze

FORMAZIONE FORMATORI ESPERIENZIALI (ESERCITO - 2019)
FORMAZIONE FORMATORI ESPERIENZIALI T.E.T. (NIUKO - FORÉMA - 2017)
SCUOLA DI FORMAZIONE FORMATORI (STC DEL PROF G. NARDONE - 2015)
SCUOLA DI COACHING STRATEGICO (STC DEL PROF G. NARDONE - 2014)

	Scuola di Problem Solving Strategico (STC del Prof G. Nardone - 2014) Ipnosi Non Verbale (Istituto CSR-CNV dr. Marco Pacori - 2013) La Qualità dell'Integrazione Scolastica e Sociale (Centro Studi Erickson - 2013) Living a Life of Joy (Patch Adams - 2013) Counseling Strategico in Azione (STC del Prof G. Nardone - 2012) Omega Healing (RME del dr. Roy Martina - 2009-2010) Sensory Acuity Training (Eric Robbie - 2010) Emotional Freedom Techniques (Massimo Rossi - 2009) Conquista gli Altri con la Comunicazione Non Verbale (Alex Onofri - 2009) Comunicare in Pubblico con Efficacia e Sicurezza (NLP Italy - 2007) Certified NLP Master Practitioner (NLP Italy - 2007) Certified NLP Practitioner (NLP Italy - 2007) Eureka: corso di Memorizzazione e Lettura Veloce (HC Consulting - 2006)
Patente o patenti	Patente di guida (categoria B) - automunito Abilitaz. internaz. al comando e alla conduzione delle imbarcazioni da diporto Patentino di Primo Soccorso, certificato dalla Croce Rossa Italiana Brevetto Immersioni Open Water (NASE Worldwide)
Ulteriori informazioni	Distintivo d'onore presso la Scuola Navale per meriti scolastici ed attitudinali Distintivo Atletico presso la Scuola Navale per meriti sportivi Gradi da capoclasse presso la Scuola Navale Membro della squadra di canottaggio presso la Scuola Navale

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 del GDPR UE/2016/679, del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 ed altre disposizioni vigenti in materia di protezione dei dati personali.

Autorizzo l'uso del presente CV per la partecipazione a bandi di gara, offerte pubbliche e private in relazione a servizi di formazione, coaching e consulenza manageriale.

Ai sensi e per gli effetti degli artt. 46 e 47 del DPR 28.12.2000 n.445, consapevole delle sanzioni penali richiamate dall'art.76 del medesimo, in caso di dichiarazioni mendaci e di formazione o uso di atti falsi, dichiaro di essere in possesso dei titoli e delle qualifiche indicati nel presente curriculum vitae et studiorum, riservandomi di produrre a richiesta titoli ed attestati utili alla valutazione della mia posizione che non siano già nel mio fascicolo personale.

Bologna, 10 settembre 2026
Firmato Alberto De Panfilis

CURRICULUM FORMATIVO PROFESSIONALE
Dott. Massimo Dri

MASSIMO DRI
ROMA (ITALY)

DATI PERSONALI
Nazionalità: italiana
Data di nascita: 16/11/1971
Luogo di nascita: Roma
C.F. DRIMSM71S16H501P
Residenza: Roma

ISTRUZIONE
21/10/1999
Laurea in Odontoiatria e Protesi Dentaria con voto 110/110 e lode
Argomento di tesi: “Il sistema Thermafil nell’otturazione del sistema canalare”
Materia - Odontoiatria Conservatrice
Relatore: Prof. Francesco Somma
Università Cattolica del Sacro Cuore. Roma

17/12/1999
Abilitazione all’esercizio della professione di odontoiatra con la votazione di 80/80

07/02/2000
Iscrizione all’albo degli odontoiatri con numero d’ordine 3863

Anni accademici dal 2007/2008 al 2009/2010:
Dottorato di ricerca in Scienze Stomatologiche – Parodonto- logia
Tesi: "Prevalenza e associazione di Batteri-Complessi e Virus in tasche parodontali di pazienti italiani non trattati affetti da parodontite generalizzata cronica e aggressiva"
Università degli Studi di Roma “Tor Vergata”.

ESPERIENZE DI LAVORO
Ufficiale di Complemento Arma Aeronautica Ruolo Servizi 1991-92 assegnato presso SARVAM Viterbo con incarico di Inquadratore e comandante di plotone .

Studio privato
Consulenze di Parodontologia, Implantologia e Chirurgia in studi odontoiatrici privati

Anno accademico 2003/2004:
Membro della commissione d'esame per l'Insegnamento di Patologia Specia- le Odontostomatologica del C.L.O.P.D. dell’Università degli studi di Roma “Tor Vergata” in qualità di Cultore della Materia.

Marzo-dicembre 2003
Borsa di studio AFaR presso l'ospedale Fatebenefratelli –Isola Tiberina- Divisione di Odontoiatria e Stomatologia- Dirigente II livello: Prof. A. Barlattani

Anni accademici dal 2004/2005 al 2012/2013:
Membro della commissione d'esame per l'Insegnamento di Parodontologia del C.L.O.P.D. dell'Università degli Studi di Roma "Tor Vergata" in qualità di Cultore della Materia.

Da Maggio 2005 a maggio 2018
Consulente di Parodontologia e Implantologia presso l'ospedale Fatebenefratelli –Isola Tiberina- Divisione di Odontoiatria e Stomatologia- Dirigente II livello: Prof. C. Arcuri

Anno accademico 2006/2007 ad oggi:
Titolare dell'insegnamento di Elementi di Anatomia presso il Corso regionale di Assistente di studio odontoiatrico, Ospedale Fatebenefratelli Isola Tiberina Roma.

PRESTAZIONI VOLONTARIE

Da Gennaio 2000 a Luglio 2001 frequenza volontaria presso il reparto di Parodontologia (resp. Prof. Giorgio Deli) della Clinica Odontoiatrica dell'Università Cattolica del Sacro Cuore, Policlinico A. Gemelli - Roma. Prof. C. Miani.

Da Gennaio 2001 a Luglio 2001 frequenza volontaria presso Ospedale odontoiatrico "George Eastman" - Roma, Divisione di Chirurgia (resp. Dott. Marasca).

Da Gennaio 2002 a giugno 2002 frequenza volontaria – linea universitaria - presso Ospedale generale "San Giovanni Calibita" Fatebenefratelli, Isola Tiberina- Roma, Divisione di Odontoiatria e Stomatologia -Prof.Barlattani.

Da Giugno 2002 a Maggio 2005 frequenza volontaria – linea ospedaliera - presso Ospedale generale "San Giovanni Calibita" Fatebenefratelli, Isola Tiberina- Roma, Divisione di Odontoiatria e Stomatologia -Prof.Barlattani.

CONOSCENZE INFORMATICHE

Windows: Microsoft word, Microsoft excel, Microsoft power point, Photoshop, internet explorer

LINGUE STRANIERE

Inglese

ASSOCIAZIONI - LAVORI SCIENTIFICI

Socio ordinario Sidp (Società Italiana di Parodontologia)
Socio ordinario Efp (European Federation of Periodontology)
Autore e coautore di poster e pubblicazioni in italiano e in inglese.

CORSI E INSEGNAMENTI PIÙ SIGNIFICATIVI

Corso annuale di "PROTESI FISSA" tenuto dal Dott. Antonio Ferro, Roma ottobre 2000 – Luglio 2001

Corso SIDP “PROGRAMMA DI AGGIORNAMENTO SULLA DIAGNOSI PARODONTALE” , Roma 08 maggio 2000

Insegnamento di Stomatologia presso la scuola per infermieri professionali “Elena Gjika” di Elbasan (Alba- nia) dal 29/03/2003 al 05/04/2003 nell’anno accademico 2002-2003.

Corso annuale di “CHIRURGIA PARODONTALE” tenuto dai Dott.ri Stefano Parma Benfenati e Carlo Tinti- Roma, giugno 2003 – aprile 2004.

Insegnamento di Stomatologia presso la scuola per infermieri professionali “Elena Gjika” di Elbasan (Alba- nia) dal 13/04/2004 al 17/04/2004 nell’anno accademico 2003-2004.

Corso teorico pratico d’implantologia con tecnica Nobel Replace Roma 14-15 maggio 2004 .

Insegnamento “LA CHIRURGIA IMPLANTARE: TECNICHE INFERMIERISTICHE E ASSISTENZA IMPLAN-TOLOGICA” Corso teorico pratico per infernieri e igienisti dentali Ospedale S.Giovanni Calibita Fatebenefra- telli, Isola Tiberina 29-30 settembre 2004.

Insegnamento di Stomatologia presso la scuola per infermieri professionali “Elena Gjika” di Elbasan (Alba- nia) dal 09/04/2005 al 16/04/2005 nell’anno accademico 2004-2005 .

Congresso "Europerio 5" Madrid giugno 2006.

Corso annuale "IMPLANTOLOGIA AVANZATA" tenuto dai Dott.ri Stefano Parma Benfenati e Carlo Tinti. Flero (Bs) gennaio-dicembre 2007.

Simposio "Osteology" Roma 7-9 maggio 2009 Congresso "Europerio 6" Stoccolma giugno 2009.

Congresso "The 10th International symposium on Periodontics and Restaurative Dentistry" Boston giugno 2010.

Congresso "Europerio 7" Vienna giugno 2012.

Corso “Dental Coaching” 2012-2013.

Corso "LA CHIRURGIA PARODONTALE ESTETICA: DALLE RECESSIONI AI DIFETTI OSSEI VERTICALI" tenuto dal prof. Giovanni Zucchelli Fiumana (Fo) settembre 2013- gennaio 2014.

Corso Sidp "QUALITÀ E SICUREZZA IN CHIRURGIA PARODONTALE E IMPLANTARE" Roma 10 maggio 2014

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".

I dati personali saranno trattati in ottemperanza a quanto richiesto dal Dlgs 196/2003. Si attesta inoltre la consapevolezza del rispetto alle responsabilità connesse a dichiarazioni mendaci (DPR 445/2000 art. 76)

Roma, 10/09/2026
firmato Dott. Massimo Dri

CURRICULUM FORMATIVO PROFESSIONALE
Piercarlo Romeo

Curriculum Vitae

Informazioni personali

Nome	**Piercarlo ROMEO**
Residenza	CERVETERI (RM)
Telefono	
E-mail	
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	28 Novembre 1977 - ROMA
Codice Fiscale	RMOPCR77S28H501P

Esperienze lavorativa

• Date (da – a)	da ottobre 2010 ad oggi
• Datore di lavoro	FYM s.r.l. - FORMazione in AZIONE
• Tipo di azienda o settore	Formazione, Coaching e Consulenza
• Tipo di impiego	Fondatore, CEO, Master Trainer & Coach
• Mansioni e responsabilità	Fondatore di FYM FORMazione in AZIONE, con ruolo di Direzione Generale. Responsabile dei clienti Corporate e dei progetti di partnership. Responsabile dell'Ufficio Gare e Appalti. Ideatore della Formazione In Cammino e On The Road. Direzione Organizzativa della Scuola Coaching FYM (riconosciuta da AICP) e della Scuola Formazione Formatori. Coach Professionista iscritto ad AICP ed EMCC. Formatore Professionista iscritto ad AIF Associazione Italiana Formatori. Master Trainer, docente e coach. Principali clienti per cui ha curato progetti di formazione e coaching e incarichi di docenza (progettazione / erogazione e rendicontazione): ESERCITO ITALIANO - Forze Speciali del 28° reggimento Pavia; ESERCITO ITALIANO - Ufficio Orientamento e Sviluppo Professionale; BUSINESS SCHOOL del SOLE 24 ORE (Roma e Milano) UNIVERSITÀ degli studi di PALERMO; MICHELIN ITALIA; FENDI; CONFINDUSTRIA Salerno; CONFCOMMERCIO Roma; FEDERSERVIZI; FEDERALBERGHI; AIDA Associazione Italiana Dermatologi Ambulatoriali; Banca CONSULIA; Banca di CREDITO COOPERATIVO; PROCTER & GAMBLE (divisione PRESTIGE);

DOLCE & GABBANA;
SAP, sindacato autonomo di POLIZIA;
PromoTurismo FVG;
Info Solution
S.T.C. Change Strategies Arezzo;
ALER (Azienda Lombarda di Edilizia Residenziale) Milano;
Varie ASL e ASST (settore sanità)
Vari Istituti d'Istruzione di ogni ordine e grado;
Varie piccole e medie imprese italiane e internazionali.
Totale ore di formazione erogate: ca. 12.000 h.
Totale ore di formazione On The Road: ca. 5.000 km per ca. 2.000 h.
Totale ore di Coaching: ca. 5.000 h.

• Date (da – a)	2008-2011
• Datore di lavoro	Acer Italy - Lainate (MI)
• Tipo di azienda o settore	Information Technology
• Tipo di impiego	Sales Manager Italia Centro-Sud (Quadro manageriale)
• Mansioni e responsabilità	Responsabile commerciale del mercato consumer centro-sud Italia, gestione di national key customer (Euronics, Trony, Coop) per ca. 40 mln euro/anno.

• Date (da – a)	2006-2008
• Datore di lavoro	Packard Bell Italia s.r.l. - Vimercate (MI)
• Tipo di azienda o settore	Information Technology
• Tipo di impiego	Sales Manager Italia Centro-Sud (Quadro manageriale)
• Mansioni e responsabilità	Responsabile commerciale del mercato consumer centro-sud Italia, gestione di national key customer (Euronics, Trony, Coop) per ca. 40 mln euro/anno. Formazione degli Junior account e della rete dei visual merchandiser.

• Date (da – a)	Dal 2003 al 2010
• Datore di lavoro	Formatore Free Lance
• Tipo di impiego	Docenze per progetti di Formazione
• Mansioni e responsabilità	Vari incarichi di docenza sulle seguente tematiche: comunicazione efficace, team building, team working, leadership, benessere organizzativo, vendita. Principali clienti: Clinica Rinaldi, Trony (Gre), Euronics, Tufano, Butali.

• Date (da – a)	2000-2006
• Datore di lavoro	NEC Computers Italia - Vimercate (MI)
• Tipo di azienda o settore	Information Technology
• Tipo di impiego	Area Manager
• Mansioni e responsabilità	Area Manager del mercato centro-sud Italia. Formazione merchandiser Italia e responsabile della formazione "on store" degli addetti vendita dei clienti electronic consumer.

• Date (da – a)	2000
• Datore di lavoro	Free Way S.C.R.L. - Vimercate (MI)
• Tipo di azienda o settore	Marketing & Merchandising
• Tipo di impiego	Visual Merchandiser Italia Centro-Sud
• Mansioni e responsabilità	Visual Merchandiser del marchio Packard Bell nel centro-sud Italia; Responsabile della Formazione "on store" degli addetti vendita IT.

• Date (da – a)	1998-1999
• Datore di lavoro	Arma dei Carabinieri - 7° BTG. (ora RGT.) T.A.A. Laives (Bolzano)
• Tipo di azienda o settore	Forze dell'Ordine
• Tipo di impiego	Ufficiale (S.Tenente) Comandante della 1^ Compagnia Motorizzata
• Mansioni e responsabilità	Comando della 1^ Compagnia (circa 200 carabinieri); Responsabile della Formazione e dell'Addestramento del personale impiegato in missioni di proiezione fuori area (Bosnia e Kosovo). Progettazione dei piani formativi per il personale interno (Ordine Pubblico, Combattimento nei Centri Abitati, R.A.I., Pubblica Sicurezza, Interventi ad Alto Rischio, O.C.P.). Responsabile di vari servizi di Ordine Pubblico e di Pubblica Sicurezza (Milano, Ghedi, Modena, Verona, Bergamo, Aviano, Venezia).

Istruzione e formazione

• Date (da – a)	2017
• Istituto / Formazione	NIUKO - Foréma (Confindustria Padova)
• Principali materie	Formazione Formatori Esperienziali - TET Train the Experiential Trainer
• Qualifica conseguita	Formatore Esperienziale TET

• Date (da – a)	2014-2015
• Istituto / Formazione	S.T.C. Change Strategies diretto dal Prof. Giorgio Nardone (Arezzo)
• Principali materie	Formazione Formatori
• Qualifica conseguita	Formatore S.T.C. Change Strategies

• Date (da – a)	2013-2014
• Istituto / Formazione	S.T.C. Change Strategies diretto dal Prof. Giorgio Nardone (Arezzo)
• Principali materie	Problem Solving e Coach Strategico
• Qualifica conseguita	Problem Solver e Coach Strategico

• Date (da – a)	2011-2013
• Istituto / Formazione	S.F.E.R.A. Coaching - Prof. Giuseppe Vercelli (Torino)
• Principali materie	Modello SFERA Coaching
• Qualifica conseguita	S.F.E.R.A. Coach

• Date (da – a)	1998
• Istituto / Formazione	ESERCITO ITALIANO - SCUOLA UFFICIALI CARABINIERI
• Principali materie	173° Corso Allievi Ufficiali di Complemento
• Qualifica conseguita	S.Tenente dell'Arma dei Carabinieri

• Date (da – a)	1991-1996
• Istituto / Formazione	Liceo Scientifico Statale "Francesco d'Assisi" - Roma
• Qualifica conseguita	Maturità Scientifica

Pubblicazioni

• Data di pubblicazione	Febbraio 2017
• Titolo della pubblicazione	EQUILIBRIO EMOTIVO - Conoscere i messaggi delle Emozioni
• Editore - tipo pubblicazione	Amazon (cartaceo e ebook)
• Argomento / Contenuti	Crescita Personale - Emozioni

• Data di pubblicazione	Aprile 2016
• Titolo della pubblicazione	Scrivere email di lavoro: 40 errori da evitare e 20 consigli pratici da seguire
• Editore - tipo pubblicazione	Amazon (cartaceo e ebook)
• Argomento / Contenuti	Comunicazione - Comunicazione professionale - Comunicazione Scritta

• Data di pubblicazione	2014-2018
• Titolo della pubblicazione	Vari EBOOK disponibili su www.fym.it e articoli (oltre 100) su vari BLOG
• Editore - tipo pubblicazione	Ebook in self-publishing
• Argomento / Contenuti	Ebook "L'ARTE DEL COACHING" Ebook "L'ARTE DEL PUBLIC SPEAKING" Ebook "77 + 1 ERRORI da EVITARE nel PUBLIC SPEAKING" Errori di CNV da evitare sul LAVORO

Premi e riconoscimenti

• Ente premiante	AIF - Associazione Italiana Formatori
• Titolo del Premio	Premio "ADRIANO OLIVETTI - ECCELLENZA NELLA FORMAZIONE"
• Data ed edizione	Anno 2017 (per progetti luglio 2016 - luglio 2017)
• Categoria del Premio	1° classificato nella categoria ENTI e AGENZIE di FORMAZIONE
• Motivazione del Premio	Presentazione del progetto "FORMAZIONE IN CAMMINO": aspetti metodologici del Training On The Road, valutazione di Efficacia, Efficienza ed Eleganza nell'impatto individuale ed organizzativo, e nello sviluppo professionale e personale sulle competenze manageriali e le soft skills.

Associazioni

• Associazione	AIF - Associazione Italiana Formatori
• Qualifica	Formatore
• Associazione	A.Co.I. - Associazione Coaching Italia
• Qualifica	Coach Professionista - Direttore della Scuola Coaching Esperienziale FYM

Capacità e competenze personali

Madrelingua **ITALIANO**

Altre lingue

	INGLESE	SPAGNOLO
• Capacità di lettura	Eccellente	Buona
• Capacità di scrittura	Eccellente	Buona
• Espressione orale	Eccellente	Buona

Capacità e competenze relazionali

OTTIME CAPACITÀ DI COMUNICAZIONE, PUBLIC SPEAKING, MOTIVAZIONE E GESTIONE DEI GRUPPI, APPRESE E COLTIVATE DURANTE GLI ANNI DI FORMAZIONE PERSONALE E DI LAVORO NEL SETTORE DELLA CONSULENZA AZIENDALE.
PARTICOLARMENTE SIGNIFICATIVA L'ESPERIENZA COME UFFICIALE DEI CARABINIERI PER LO SVILUPPO DELLE COMPETENZE DI LEADERSHIP, TEAM BUILDING E TEAM MANAGEMENT, E L'ESPERIENZA COME RESPONSABILE COMMERCIALE PER LO SVILUPPO DELLE COMPETENZE DI SVILUPPO COMMERCIALE, GESTIONE CLIENTELA E NEGOZIAZIONE.

Capacità e competenze organizzative	Ottime capacità di gestione e coordinamento di piccole squadre e gruppi più numerosi, sviluppate durante gli anni di organizzazione e conduzione di eventi formativi in-door, out-door e on-the-road. Significativa in tal senso anche l'esperienza come ufficiale dei carabinieri (comando di circa 200 carabinieri) e la gestione dei visual merchandiser sul territorio nazionale durante l'esperienza come responsabile commerciale.
Capacità e competenze tecniche	Competenze avanzate nell'uso del computer, nella costruzione di siti internet e cura di blog nel settore della formazione e della consulenza. Ottima conoscenza dei principali Social Network per creare rete e condivisione di risorse (Facebook, Twitter, LinkedIn). Ottime capacità nell'uso di software e applicazioni office.
Altra Formazione	Analisi Scientifica delle Espressioni Facciali (Neurocomscience - 2018) Formazione Formatori Esperienziali (Niuko - 2017) Esercito Italiano - Sviluppo Professionale (Team Building - 2016) Formazione Formatori (Prof G. Nardone - Arezzo 2014-2015) Convegno di Terapia Strategica (Prof. Nardone - Firenze 2014) Problem Solving e Coaching Strategico (Prof Nardone - 2013-2014) Ipnosi Non Verbale (Istituto CSR-CNV dr. Marco Pacori - 2013) Sfera Coaching (Prof. G. Vercelli - 2011-2013) Ipnosi e Respiro (Prof. Vercelli e Max Damioli - gubbio 2013) Linguaggio del Corpo (Istituto CSR-CNV dr. Marco Pacori - 2012) Counseling Breve Strategico (STC del Prof G. Nardone - 2012) Top Skills - corso di Respiro avanzato (Max Damioli - gubbio 2012) Internet Boot Camp (Peak Performance - Los Angeles 2012) Easy Skills - corso di Respiro base (Max Damioli - gubbio 2011) Il Nocciolo Duro dell'Autostima (Max Formisano - Fiuggi 2011) Business Leadership (Robin Sharma - Belgrado - 2010) Omega Healing (RME del dr. Roy Martina - 2009-2010) HRD Academy (hrd - 2008-2010) Gli uomini vengono da marte e le donne da venere (John Gray - Roma 2007) Cambridge First Certificate in English (Londra - 2006-2007) Deepak Chopra & Roy Martina (Hi Performance - Roma 2005) Master Formazione Formatori (NEC Italia - 2003) Integrazione NEI (Roy Martina - Montesilvano 2001) PNL (Licensed Master Practitioner, metaconsulting - 2000) Arma dei Carabinieri - Scuola Ufficiali - 173° corso AUC (Roma - 1999) Esercito Italiano - Scuola di Fanteria - 173° corso AUC (Cesano - 1998) PNL (Licensed Practitioner, metaconsulting - 1998 Master in Comunicazione Efficace (metaconsulting - 1997) Excellence leadership intensive training experience (hrd - 1996) Tecniche di Lettura Veloce e Apprend. Efficace (hrd - 1996) Tecniche di Memorizzazione (hrd - 1996)
Patente o patenti	Patente di guida (categoria A e B) - automunito e motomunito

Ulteriori informazioni	Cintura Nera 2° Duan FIWUK (Federazione Italiana Wushu Kung Fu) e CSEN. Allenatore di SANDA (Combattimento Libero Sportivo) FIWUK e CSEN. Ufficiale di Gara Nazionale FIWUK. Appassionato di viaggi, libri, volontariato, sport e motociclismo.

Autorizzo l'uso e l'invio del mio CV come docente per i corsi ECM organizzati dalla Joining People s.r.l. e il conseguente trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali", GDPR UE/2016/679 ed altre disposizioni vigenti.
Si attesta inoltre la consapevolezza del rispetto alle responsabilità connesse a dichiarazioni mendaci (DPR 445/2000 art. 76).
Consapevole che il "conflitto d'interessi E.C.M." è ogni situazione nella quale un interesse secondario interferisce o potrebbe interferire con l'interesse primario consistente nell'obiettività, imparzialità e indipendenza della formazione professionale nel settore della salute connessa al Programma di Educazione Continua in Medicina (E.C.M.), dichiaro l'assenza di interessi commerciali in ambito sanitario negli ultimi due anni dalla data di sottoscrizione del presente curriculum.

Roma, 10 settembre 2026
Firmato Piercarlo Romeo