Curriculum Vitae
**SALVATORE CODDETTA**

## □ DATI ANAGRAFICI

| | |
|---|---|
| Cognome e nome | Coddetta Salvatore |
| Nato a | Roma il 12/07/1969 |
| Nazionalità | Italiana |
| Residenza | Roma 00132 – Via Castellafiume, 10 |
| Domicilio | idem |
| Telefono | 06/22485483 – Cell. 338 2441909 |
| Stato civile | coniugato |
| Servizio militare | assolto |

## u QUALIFICHE E CERTIFICAZIONI

Proprietario di BP EUROCONSULT Srl azienda specializzata nella progettazione, organizzazione ed erogazione di interventi formativi, con sistema di qualità certificato secondo la norma UNI EN ISO 9001:2000 registrazione No: 0715005, che attraverso il marchio Forma Real Estate propone formazione specifica per il settore immobiliare.

Practioner – Programmazione Neuro Linguistica

Esperto nella programmazione di attività turistiche nel territorio per gli aspetti legati alla comunicazione esterna e al marketing territoriale. Per tali attività cura in modo particolare lo sviluppo delle capacità negoziali con l'obiettivo di ottenere un flusso ecologico di informazioni necessario alla fase della programmazione tecnica delle attività turistiche. Docente e socio AIF (Associazione Italiana Formatori) e AIDP (Associazione Italiana per la Direzione del Personale). Tra i massimi esperti in Italia per la formazione specifica per il settore immobiliare. Da oltre dieci anni nel settore della formazione del personale, della consulenza e del coaching, è responsabile di progetti di formazione per il miglioramento organizzativo, la comunicazione interna per il cambiamento e lo sviluppo manageriale. Docente di PNL, Analisi Transazionale, tecniche di vendita, comunicazione e motivazione ha progettato e gestito corsi, conferenze e seminari, per un totale di migliaia di partecipanti e centinaia di ore d'aula. Nell'arco della sua carriera, ha curato la formazione di numerose aziende in diversi settori merceologici.

**Pubblicazioni:**

Per Franco Angeli, collana Manuali, ha pubblicato nell'aprile del 2008 il libro *"Strategie di acquisizione e vendita immobiliare"*.

Per Franco Angeli, collana Manuali, ha pubblicato a maggio del 2011 il libro *"I segreti del web marketing immobiliare"*.

Per Franco Angeli, collana Manuali, pubblicherà a gennaio del 2013 il libro *"Il Telemarketing immobiliare"*.

## u ESPERIENZE PROFESSIONALI

**2006 ad oggi** **Direttore – FormaReal Estate – Formazione ad alto rendimento**

Direttore del Centro di Formazione. L'attività comprende la progettazione delle aree didattiche, le attività organizzative e gestionali del Centro e la docenza in aula. Le attività sono prevalentemente rivolte alla formazione manageriale attraverso la realizzazione di Corsi di Alta Formazione aperti al pubblico e Progettazione di percorsi formativi personalizzati per le aziende committenti sui temi del cambiamento organizzativo.

**Dal 2004 ad oggi:** In qualità di docente

***Azienda:*** *Comune di Roma*
***Settore:*** *Pubblico*
***Corsi:*** *comunicazione efficace – assertività – telemarketing – organizzaizone del lavoro e gestione del tempo –gestione e organizzazione meeting*
***Partecipanti:*** *20*

***Azienda:*** *Mondo Convenienza*
***Settore:*** *Arredamento*
***Corsi:*** *comunicazione efficace – assertività – telemarketing – organizzaizone del lavoro e gestione del tempo*
***Partecipanti:*** *15*

***Azienda:*** *Net Insurance*
***Settore:*** *recupero crediti*
***Corsi:*** *telemarketing-comunicazione assertiva-gestione degli stati d'animo-linguaggio persuasivo*
***Partecipanti:*** *15*

***Azienda:*** *CTS – Centro Turistico Studentesco*
***Settore:*** turismo
***Corsi:*** *Comunicazione, Parlare in pubblico, Tecniche di vendita*
***Partecipanti:*** *30*

***Azienda:*** *IDEE PER VIAGGIARE – Tour Operator*
***Settore:*** turismo
***Corsi:*** *Comunicazione, Motivazione, Telemarketing, Tecniche di vendita*
***Partecipanti:*** 20

***Azienda:*** *ACCADEMIA DEL LUSSO*
***Settore:*** Moda
***Corsi:*** *Il mercato del lusso, il valore del brand, il marketing esperienziale, l'analisi dei bisogni, public relation, public speaking, relazioni interpersonali, il business plan, marketing, coaching*
***Partecipanti:*** 10

***Azienda:*** *Sposiamo-Wedding Planner*
***Settore:*** *organizzazione matrimoni*
***Corsi:*** *Comunicazione, Tecniche di vendita, Gestione del tempo, Creatività, Leadership personale*
***Partecipanti:*** 40

*FIAIP MARCHE*
*Acquisizione, Vendita, La negoziazione con l'acquirente straniero, Web Marketing Immobiliare, Aste Immobiliari*

*FIAIP TOSCANA*
*Public Speaking*

*FIAIP LIVORNO*
*Come superare la crisi nel settore immobiliare, Web Marketing Immobiliare, La negoziazione con l'acquirente straniero*

*FIAIP ROMA*

*Antiriciclaggio, gestione dell'incarico, la vendita nel settore immobiliare, web marketing immobiliare, la segretaria efficace, strategie per l'accettazione della proposta d'acquisto, come ottenere l'adeguamento del prezzo*

*FIAIP LATINA*
*La segretaria efficace, strategie di acquisizione e vendita immobiliare, comunicare in modo efficace, comunicazione non verbale, telemarketing immobiliare, gestione del tempo, tecniche di rilassamento e gestione dello stress*

*FIAIP VENEZIA*
*Web Marketing Immobiliare, Acquisizione, Vendita*

*FIAIP ROVIGO*
*Come superare la crisi nel settore immobiliare, Acquisizione, Vendita immobiliare*

*FIAIP ABRUZZO E MOLISE*
*Comunicazione efficace, Acquisizione*

*FIAIP SALERNO*
*Acquisizione, Web marketing Immobiliare*

*FIAIP MILANO – BERGAMO – BRESCIA – COMO – LECCO - MONZA*
*Strategie di acquisizione e vendita immobiliare, Web Marketing Immobiliare*

*FIMAA MILANO*
*Strategie di acquisizione e vendita immobiliare, Web Marketing Immobiliare*

*FIMAA VARESE*
*Come superare la crisi nel settore immobiliare, Web Marketing Immobiliare, Gestione e Organizzazione dell'agenzia immobiliare*

*FIMAA ROMA*
*Come superare la crisi nel settore immobiliare*

*FIMAA CHIETI – TERAMO*
*Web Marketing Immobiliare*

*ANAMA*
*Agente in mediazione*

*BORSA IMMOBILIARE DI ROMA*
*Acquisizione, vendita immobiliare, lavorare per obiettivi*

*GABETTI*
*Acquisizione e vendita immobiliare, Web Marketing Immobiliare*

*FRIMM*
*Leadership, comunicare in modo efficace, negoziazione e vendita, gestione del tempo, telemarketing, motivazione, selezione del personale*

*REMAX*
*Comunicare in modo efficace, acquisizione, gestione dell'incarico, la vendita immobiliare, gestione del tempo, lavorare per obiettivi*

*FONDOCASA*
*La comunicazione assertiva, team building*

*SOLO AFFITTI - Pescara*
*Comunicare in modo efficace, strategia di acquisizione e vendita immobiliare, gestione del tempo, lavorare per obiettivi, il cambiamento nel settore immobiliare: come vincere la sfida*

*BONIFAZI - Terni*
*Lavorare per obiettivi, team building*

*STILECASA*
*Gestione del tempo, strategie di acquisizione e vendita immobiliare, come costruire un business basato al 100% sulle referenze nel settore immobiliare, comunicare in modo efficace, telemarketing immobiliare, team building*

**2002-2004** **Consulente - COMMUNICATION TRAINING SYSTEM**

- *Sviluppo Area Commerciale sul territorio nazionale*
- *Analisi del Fabbisogno Formativo delle aziende committenti*
- *Progettazione di corsi aziendali e interaziendali.*

***2000-2002*** **Consulente - *HI-PERFORMANCE***

- *Sviluppo Area Commerciale sul territorio nazionale*
- *Analisi del Fabbisogno Formativo delle aziende committenti*
- *Progettazione di corsi aziendali e interaziendali.*

***1996-2000*** ***Responsabile Formazione - CALIEL srl***

*Analisi del fabbisogno formativo interno all'azienda, progettazione ed erogazione in aula di corsi aziendali e gestione e sviluppo dei contatti con società di formazione esterne.*

u **STUDI**

*Diploma di Maturità Artistica presso V° Liceo Artistico Statale di Roma*

*Master Aziendale Formazione Formatori – Communication Training System*
*Master Aziendale Selezione del personale – Communication Training System*
*Master Aziendale Gestione del personale – Communication Training System*

*Master Comunicazione – PNL livello Practioner*

- *Assiomi della comunicazione, I livelli della comunicazione (v,nv,pv), i sistemi rappresentazionali, Lateral eyes movement, Sottomodalità, Metacomuncazione, Metamodello, Filtri mentali, Credenze e valori, La ristrutturazione, Calibrazione, Ricalco e guida, metaprogrammi, principi di ipnosi Ericksoniana*

u LINGUE STRANIERE

- *Inglese*

u CONOSCENZE INFORMATICHE

- *Uso di office Microsoft – Excell, Power Point, Word, Internet, Posta elettronica*

u INTERESSI

Studio di testi di psicologia, programmazione neurolinguistica, comunicazione, saggistica;

Salvatore Coddetta

Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi della legge 196/2003