

**FORMATO EUROPEO  
PER IL CURRICULUM  
VITAE**



aggiornamento: marzo 2018

**INFORMAZIONI PERSONALI**

Nome **MARCO BASSETTI**  
Indirizzo **VIA LESI 9, 48018 FAENZA (RA) ITALIA**  
Telefono **339.6146315**  
Fax **0546.3931181**  
E-mail [\*\*bassetti@officinastudio.it\*\*](mailto:bassetti@officinastudio.it)  
Sito Web [\*\*www.officinastudio.it\*\*](http://www.officinastudio.it)  
Codice fiscale **BSSMRC71P04D458O**  
Partita IVA **02280550399**

Nazionalità ITALIANA  
Data di nascita 04.09.1971  
Sesso M

**ESPERIENZE LAVORATIVE**

- Date **2007- oggi**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Fondatore di **Officina – consulenza per le risorse umane**: studio di servizi formativi per il personale e i gruppi dirigenti di aziende private, enti pubblici, società di consulenza, organizzazioni.
- Tipo di azienda o settore FORMATORE di gruppi aziendali su discipline varie (relazionali, comunicative, commerciali, marketing, di self empowerment) per circa 10.500 ore di aula dal 2008 a ottobre 2017.  
COACH in percorsi individuali per manager, dirigenti di middle management, privati.  
CONSULENTE in percorsi di sviluppo aziendale tesi al miglioramento organizzativo o della strategia commerciale.  
RESPONSABILE delle azioni di sviluppo strategico e commerciale per *Officina*.  
PROGETTISTA di azioni formative aziendali o individuali.

**Progetti realizzati:**

<b>CLIENTE</b>	<b>PROGETTO</b>	<b>PERIODO</b>
Comune di Castel Bolognese	Il benessere organizzativo	ottobre 2007
Biemmei (Allianz), Faenza, Imola, S. Lazzaro (Bo)	Pianificazione e coordinamento della campagna commerciale dei front office; formazione al personale su relazione di vendita e gestione del cliente.	gennaio – dicembre 2008
Area Asset, Ravenna	Team building e gestione del conflitto	aprile 2008
Casa Coop 3, Faenza	La consulenza al cliente e gestione della trattativa	giugno 2008
Audio Center, Faenza	La consulenza al cliente e gestione della trattativa	settembre 2008
Fondazione Bressan, Isola Vicentina (VI)	Prospettive di crescita: gestione degli altri e gestione di sé per Direzione e gruppo dirigente	settembre – novembre 2008
Ordine Commercialisti prov. Ravenna	Comunicazione efficace e relazioni interne al gruppo	novembre 2008
Biemmei, Faenza	Pianificazione e coordinamento della campagna commerciale dei front office; formazione al personale su relazione di vendita e gestione del cliente.	gennaio – dicembre 2009
Edinform, Bologna	Gestione efficace delle vendite per la fidelizzazione del cliente	gennaio – giugno 2009
Studio Savini, Faenza	La gestione di una riunione	gennaio – febbraio 2009
Studio Polato, Nove (VI)	Comunicazione efficace e relazioni interne al gruppo	marzo – aprile 2009
Diesel Store, Padova	Gestione del cliente e della relazione di vendita	primavera 2009
Sef – Federazione BCC Emilia Romagna	Lavorare in squadra	aprile 2009
Cescot Veneto, Padova	Organizzazione del lavoro	aprile 2009
BCC ravennate e imolese, Faenza	Fabbricare fiducia: formazione ai formatori interni	aprile 2009
Nuova OLP, Ravenna	Gestione efficace delle vendite per la fidelizzazione del cliente	aprile – maggio 2009
Sef – Banca Romagna Cooperativa, Cesena	Insieme per fare squadra	settembre 2009
Fondazione Bressan, Isola Vicentina (VI)	Prospettive di crescita: cura dei pazienti e gestione di sé	settembre – novembre 2009
Sef – Federazione BCC Emilia Romagna	La comunicazione interpersonale efficace	ottobre 2009
Comune di Ravenna	La gestione del tempo	novembre 2009
Diesel Store, Padova	Fare rete e lavorare in squadra	autunno 2009
SVA, Ravenna	Impostazione strategie commerciali; potenziamento delle leve di marketing relazionale; la collaborazione tra uffici interni	autunno 2009
Comune di Castel Bolognese	Il benessere organizzativo	autunno 2009
Cescot Bologna	Corso di Alta Formazione: Human Resources Specialist	dicembre 2009 – aprile 2010
Irecoop Emilia Romagna	Corso di Alta Formazione: Tecnico dei Servizi	dicembre 2009 – aprile 2010
Imageline, Faenza	Comunicazione, team building, programmazione e organizzazione del lavoro	gennaio – dicembre 2010
Imageline, Faenza	Consulenza organizzativa alla direzione: gestione del personale, potenziamento strategia commerciale programmazione del lavoro, organizzazione aziendale	gennaio – dicembre 2010
Biemmei (Allianz), Faenza, Imola, S. Lazzaro (Bo)	Pianificazione e coordinamento della campagna commerciale dei front office; formazione al personale su relazione di vendita e gestione del cliente.	gennaio – dicembre 2010
Studio Savini, Faenza	Comunicazione e relazioni nel gruppo di lavoro	primavera 2010
Sef- BCC Valmarecchia	Dall'ufficio al cliente	febbraio – giugno 2010
Sef – Federazione BCC Emilia Romagna	Lavorare in squadra	maggio e settembre 2010
Sef – Federazione BCC Emilia Romagna	Orientamento al cliente interno ed esterno	maggio e novembre 2010
Sef – Federazione BCC Emilia Romagna	La gestione dei reclami e dei disservizi	giugno e ottobre 2010
ISSF Castelletto (VR)	La prevenzione dello stress e del burn out professionale	giugno – luglio 2010

Sef – Federazione BCC Emilia Romagna	Comunicazione interpersonale efficace	settembre 2010
Consorzio Agrario, Ravenna	Aspetti relazionali e di comunicazione; la relazione col cliente	settembre – novembre 2010
Sef – Federazione BCC Emilia Romagna	Comunicazione interna	ottobre 2010
Sef – Federazione BCC Emilia Romagna	Il rapporto sede – filiali e il miglioramento della qualità dei processi	novembre 2010
Sef – Emil Banca, Bologna	Colloqui di selezione	novembre 2010
Imageline, Faenza	Comunicazione, team building, programmazione e organizzazione del lavoro	gennaio – dicembre 2011
Imageline, Faenza	Consulenza organizzativa alla direzione: gestione del personale, potenziamento strategia commerciale programmazione del lavoro, organizzazione aziendale	gennaio – dicembre 2011
Imageline, Faenza	Selezione per figura direttiva e formazione al ruolo	gennaio – dicembre 2011
BCC ravennate e imolese	Sportelli creativi	dicembre 2010 – maggio 2011
Biemmeipi (Allianz), Faenza, Imola, S. Lazzaro (Bo)	Pianificazione e coordinamento della campagna commerciale dei front office; formazione al personale su relazione di vendita e gestione del cliente.	gennaio – dicembre 2011
Irecoop Bologna – Cooperative sociali, Bologna	Comunicazione e dinamiche relazionali all'interno del gruppo	febbraio – marzo 2001
Guber, Brescia	Comunicazione promozionale e telefonica	marzo 2011
Sef – Federazione BCC Emilia Romagna	Dal back office al cliente	aprile 2011
Il Sestante – Confindustria, Ravenna	La relazione col cliente, azioni di marketing e strategie di sviluppo	maggio 2011
Sef – BCC Reggiana, Gualtieri (RE)	Colloqui di selezione	maggio 2011
Fondazioni venete di servizi sociali	Gestione dei conflitti	maggio 2011
BCC Romagna Est, Bellaria	Gestione dei collaboratori	maggio – giugno 2011
Gemos, Faenza	La gestione del conflitto	giugno 2011
Coop Il Cerchio, Ravenna	La gestione dei collaboratori	giugno 2011
Revolution Parrucchieri, Faenza	La relazione col cliente, team building	giugno – settembre 2011
Sef – Federazione BCC Emilia Romagna	Gestione dei collaboratori	giugno, ottobre e novembre 2011
Sef – Federazione BCC Emilia Romagna	Lavorare in squadra	settembre 2011
Sef – Federazione BCC Emilia Romagna	La gestione dei reclami e dei disservizi	settembre 2011
Coop Il Solco, Imola	Gestione del personale e coordinamento dei collaboratori	settembre 2011 – febbraio 2012
Business E, Ravenna	Team work	ottobre 2011
Sef – Federazione BCC Emilia Romagna	La gestione della squadra di vendita	ottobre 2011
Robintur, Bologna	Formazione commerciale e gestione della trattativa	ottobre 2011 – marzo 2012
Robintur, agenzie nord Italia	Azioni di Affiancamento ai venditori e coaching ai direttori di agenzia; analisi delle caratteristiche dei mercati di riferimento, dei punti di forza e debolezza di prodotti e catalogo, indicazioni alla Direzione per la pianificazione commerciale e distributiva successiva.	ottobre 2011 – luglio 2012
Club del Vento, Forlì	Relazione e accoglienza del cliente	dicembre 2011
Confcooperative Emilia Romagna	Abilità negoziali e gestione dei collaboratori	dicembre 2011 – maggio 2012
Biemmeipi (Allianz), Faenza, Imola, S. Lazzaro (Bo)	Pianificazione e coordinamento della campagna commerciale dei front office; formazione al personale su relazione di vendita e gestione del cliente.	gennaio – luglio 2012
Biemmeipi (Allianz), Faenza,	Pianificazione e coordinamento campagna commerciale per	febbraio – luglio

Imola, S. Lazzaro (Bo)	agenti e collaboratori e formazione sviluppo marketing.	2012
Imageline, Faenza	Comunicazione, team building, programmazione e organizzazione del lavoro	gennaio – dicembre 2012
Imageline, Faenza	Consulenza organizzativa alla direzione: gestione del personale, potenziamento strategia commerciale programmazione del lavoro, organizzazione aziendale	gennaio – dicembre 2012
BCC Gatteo	Relazione commerciale con clienti e soci	gennaio – marzo 2012
Ascom, Forlì	Relazione col cliente e gestione della trattativa	gennaio – marzo 2012
BCC Ravennate Imolese, Faenza	Relazione commerciale con il pubblico, fidelizzazione della clientela, offerta di servizi	gennaio – giugno 2012
Commerciale Adriatica, Ravenna	Comunicazione e relazione col cliente	febbraio – marzo 2012
Case di riposo, Oppeano (VR)	Gestione dello stress e prevenzione del burn out	marzo 2012
Ingeteam, Castelbolognese	Tecniche di vendita e negoziazione	marzo – aprile 2012
Gemos, Faenza	Pianificazione commerciale e gestione di trattative complesse (area b2b)	marzo – maggio 2012
Gemos, Faenza	Colloqui individuali e formazione di gruppo sulle competenze manageriali	maggio – novembre 2012
BCC Romagna Occidentale, Castelbolognese	Relazione commerciale con il pubblico, fidelizzazione della clientela, offerta di servizi	aprile – giugno 2012
Fondazione Bressan, Isola Vicentina (VI)	Processi di comunicazione interna e comunicazione organizzativa	aprile – giugno 2012
BCC Reggiana e BCC Romagna Est	La distribuzione di prodotti assicurativi (adempimenti Isvap)	maggio 2012
Cefal, Bologna	La progettazione e la commercializzazione di servizi formativi	luglio – dicembre 2012
Sef – Federazione BCC Emilia Romagna	Mantenere la motivazione dei collaboratori e l'orientamento al risultato	settembre 2012
Aurora Domus, Parma	Il marketing dei servizi alla persona: pianificazione strategica, competenze manageriali e gestione della comunicazione interna	settembre – dicembre 2012
Gemos, Faenza	Consulenza organizzativa per la revisione delle procedure interne e potenziamento della rete commerciale	settembre 2012 – aprile 2013
Biemmeipi (Allianz), Faenza, Imola, S. Lazzaro (Bo)	Selezione, formazione e affiancamenti di nuove figure commerciali	settembre 2012 – luglio 2013
Sef – Federazione BCC Emilia Romagna	La gestione degli obiettivi commerciali in filiale	ottobre 2012
Sef – Federazione BCC Emilia Romagna	La delega come strumento per il raggiungimento degli obiettivi	ottobre 2012
Sef – Federazione BCC Emilia Romagna	Gestione e sviluppo dei collaboratori	novembre 2012
Consorzio Cafer, Ferrara	Processi di comunicazione interna	dicembre 2012
Imageline, Faenza	Consulenza organizzativa alla direzione: gestione del personale, potenziamento strategia commerciale programmazione del lavoro, organizzazione aziendale	gennaio – settembre 2013
28 <sup>a</sup> Reggimento "Pavia" – Esercito Italiano, Pesaro	Female Engagement: percorso formativo per la negoziazione interculturale	gennaio 2013
Centro Servizi PMI, Cesena	Il piano commerciale di vendita	gennaio 2013
Coop AgriBioEnergia, Medicina (Bo)	Processi di comunicazione interna	febbraio 2013
Banca Reggiana, Reggio Emilia	Selezione del personale	febbraio – marzo 2013
BCC Ravennate Imolese, Faenza	Sportelli Creativi – follow up: approccio commerciale alla cassa, analisi di casi	marzo – aprile 2013
ARM Modena	La gestione di un'agenzia di assicurazioni: pianificazione commerciale, strategie di marketing, gestione del personale.	marzo – aprile 2013
Emil Banca, Bologna	Membership e senso di appartenenza al gruppo di lavoro	marzo – giugno 2013
Aurora Domus, Parma	Competenze manageriali per Direzione e gruppo dirigente	maggio – settembre

		2013
Cefal, Bologna	Consulenza a Direzione e gruppo dirigente per l'avvio di un settore di sviluppo commerciale	maggio – settembre 2013
Il Solco, Ravenna	Competente manageriali per Direzione e gruppo dirigente	maggio – dicembre 2013
Il Solco, Ravenna	Consulenza organizzativa presso le strutture residenziali Solco	giugno – agosto 2013
BCC Castenaso	La gestione dei dati marketing nel lavoro della filiale	giugno 2013
Villa Serena, Bardolino (VR)	La gestione del tempo	settembre 2013
Biemme (Allianz), Faenza, Imola, S. Lazzaro (Bo)	Consulenza organizzativa, affiancamenti commerciali e formazione periodica per operatori di front office	settembre – dicembre 2013
Maggioli, Rimini	Consulenza e formazione per il settore Recupero crediti	settembre – dicembre 2013
Aurora Domus, Parma	Coaching per Direzione e gruppo dirigente	ottobre 2013
In Cammino, Faenza	Competente manageriali per Presidenza e gruppo dirigente	ottobre 2013 – gennaio 2014
Iscom, Bologna	Seminari su Gestione risorse umane, presso TTG 2013 Fiera internazionale del turismo, Rimini	ottobre 2013
Accademia BCC – Federazione BCC Emilia Romagna	La motivazione dei collaboratori e orientamento al risultato – percorso per direttori di filiale e uffici interni	ottobre 2013
Fondazione Bressan, Isola Vicentina	Coaching di Direzione	ottobre – novembre 2013
BCC Valmarecchia, Rimini	La gestione dei dati marketing nel lavoro della filiale	novembre 2013
Gemos, Faenza	Change management per dirigenti e figure apicali	novembre – dicembre 2013
Colser, Parma	Comunicazione commerciale nella relazione col cliente per Responsabili di Area	novembre – dicembre 2013
Biemme (Allianz), Faenza, Imola, S. Lazzaro (Bo)	Consulenza organizzativa, affiancamenti commerciali e formazione periodica per operatori di front office	gennaio – dicembre 2014
Tecna Padova	Strumenti e metodi di comunicazione efficace per lo sviluppo di imprese dell'edilizia	gennaio 2014
Enaip Rimini	Progettare e proporre la formazione a mercato	gennaio 2014
Robatech Italia, Cesena	Colloqui e percorso formativo sulle abilità negoziali per la rete vendita, pianificazione e strategie di marketing	gennaio – aprile 2014
Formart, Imola	Convinzioni e sviluppo personale per dirigenti e imprenditori di piccole imprese	gennaio 2014
Banco Reggiano, Reggio Emilia	Colloqui di selezione per la ricerca di giovani da inserire come cassieri	febbraio 2014
Fondazione "Dalle Fabbriche", Faenza	Coordinamento e formazione a giovani tirocinanti presso aziende del territorio romagnolo	febbraio – novembre 2014
Fondazione "Capatti", Serravalle Ferrarese (FE)	Competenze relazionali e negoziali nel gruppo di lavoro all'interno di strutture socio-sanitarie	febbraio – dicembre 2014
Fondazione Marzotto, Valdagno (VI)	Le abilità negoziali nel gruppo di lavoro all'interno di una struttura socio-sanitaria	febbraio – giugno 2014
Ascom, Forlì	Comunicazione e vendita – percorso per agenti di commercio	marzo 2014
Colser, Parma	Affiancamenti ai Responsabili di Area di Parma, Crema, Pisa, Sassuolo	marzo – aprile 2014
Fondazione "Bressan", Isola Vicentina (VI)	Coaching individuale alla Direzione	marzo – maggio 2014
Aurora Domus, Parma	Coaching individuale a Presidenza, Direzione, figure apicali	marzo 2014 – gennaio 2015
Aurora Domus, Parma	Formazione manageriale a Presidenza, Direzione, figure apicali	aprile – novembre 2014
CS Color, Ravenna	Strategie di marketing orientate alla gestione del CRM	aprile – giugno 2014
Fondazione Marangoni, Colognola ai Colli, VR	Esercizio del ruolo e assunzione di responsabilità	maggio – giugno 2014
Assoform/Confindustria Rimini	La gestione di sé dei venditori	maggio 2014
Cofra/Conad Romagna-Marche	Consulenza organizzativa sull'impatto commerciale del personale dei punti vendita nella relazione con i clienti	maggio – ottobre 2014

Il Solco, Ravenna	Coaching individuale e consulenza strategica al comitato direttivo	maggio – dicembre 2014
Colser, Parma	Gestione del conflitto e Strategie di ascolto: formazione manageriale per Responsabili di Area	giugno – novembre 2014
Fondazione Marzotto, Valdagno (VI)	Coaching individuale e consulenza organizzativa alla Direzione	luglio 2014
BCC Sala di Cesenatico (FC)	Azione di affiancamento on the job per il rinforzo delle competenze commerciali degli operatori di filiale	luglio – settembre 2014
Irecoop Bologna	Marketing agroalimentare: mercato e strategie di comunicazione	settembre 2014
Emil Banca (BO)	Azione di affiancamento on the job per il rinforzo delle competenze commerciali degli operatori di filiale	settembre - ottobre 2014
BCC Ravennate Imolese (RA)	Azione di affiancamento on the job per il rinforzo delle competenze commerciali degli operatori di filiale	settembre - ottobre 2014
BCC Malatestiana (RN)	Azione di affiancamento on the job per il rinforzo delle competenze commerciali degli operatori di filiale	settembre - dicembre 2014
Istituto PSSF, Isola Vicentina (VI)	Esercizio del ruolo e assunzione di responsabilità	ottobre - novembre 2014
CIMIC GROUP (NATO), Motta di Livenza (TV)	Civil Military Cooperation Liaison Course: Negotiation and Communications skills	ottobre 2014
Robatech Italia (FC)	Il pensiero strategico nella gestione della trattativa: analisi e problem solving su casi reali	ottobre 2014
Aurora Domus	La promozione dei servizi	novembre – dicembre 2014
BCC dei Colli Euganei (PD)	La relazione commerciale col cliente	novembre 2014
Biemme (Allianz), Faenza, Imola, S. Lazzaro (Bo)	Consulenza organizzativa, affiancamenti commerciali e formazione periodica per operatori di front office di 6 agenzie territoriali	gennaio – dicembre 2015
Aurora Domus, Parma	Coaching individuale a Presidenza, Direzione, figure apicali	gennaio - dicembre 2015
Desigual Store Forlì	Affiancamento on the job alla forza vendite	febbraio 2015
CIMIC GROUP (NATO), Motta di Livenza (TV)	Communication and Negotiation in a cross cultural context (Functional Specialist Course)	marzo 2015
CIMIC GROUP (NATO), Motta di Livenza (TV)	Communication and Negotiation in a cross cultural context (Field Workers Course)	aprile 2015
Federazione BCC delle Marche, Ancona	Il piano commerciale di vendita	aprile 2015
Iscom, Ravenna	La gestione della trattativa verso il cliente di servizi bancari, finanziari, assicurativi	aprile 2015
Aurora Domus	Formazione esperienziale con Direzione e figure apicali	aprile – ottobre 2015
Cescot, Ferrara	Tecniche di comunicazione interpersonale e dinamiche di gruppo	maggio 2015
Colser, Parma	La gestione del flusso delle informazioni	maggio 2015
Confapi, Udine	Azienda Lean: snellire i processi in azienda	maggio 2015
BCC Ravennate Imolese (RA)	Azione di affiancamento on the job per il rinforzo delle competenze commerciali degli operatori di filiale	giugno 2015
Formart Emilia Romagna, Bologna	L'orientamento al mercato: consulenza strategica e formazione per i responsabili di sede.	giugno – luglio 2015
Robatech Italia, Cesena	Il pensiero strategico nella gestione della trattativa: analisi e problem solving su casi reali	luglio 2015
Colser, Parma	Consulenza in direzione strategica per la Presidenza	luglio – dicembre 2015
BCC Piove di Sacco, PD	Percorso formativo al personale della rete: la relazione col cliente all'interno del nuovo modello distributivo della banca.	settembre 2015 – marzo 2016
Techimp, Zola Predosa	Training sessions for management team (team building) in lingua inglese	settembre 2015 – febbraio 2016
BCC Ravennate Imolese, Faenza, RA	Azione di affiancamento on the job per il rinforzo delle competenze commerciali degli operatori di filiale	settembre – ottobre 2015
Federazione BCC Veneto, PD	Workshop: Web marketing, giovani e banca	settembre 2015
CIMIC GROUP (NATO), Motta di Livenza (TV)	Communication and Negotiation (Functional Specialist Course) in a cross cultural context	settembre 2015

Formart Emilia Romagna, Bologna	Orientamento al mercato: consulenza per la Direzione regionale	settembre – novembre 2015
Federazione BCC Veneto, Padova	Relazione e gestione del cliente giovane	ottobre 2015
Colser, Parma	La comunicazione col cliente (Responsabili tecnici)	ottobre 2015
BCC Rivarolo Mantovano, MN	I processi lean al servizio della Banca	ottobre 2015
Fondazione "Gobetti", S. Pietro in Morubio, VR	Criteri e prassi per una corretta relazione con ospiti e familiari	ottobre 2015
Fondazione "Rubbi", Marostica, VI	Esercizio del proprio ruolo e assunzione di responsabilità	ottobre 2015
Istituto PSSF Isola Vicentina, VI	Integrazione dei ruoli all'interno del gruppo di lavoro	ottobre 2015
Cofra/Conad Romagna – Marche, Faenza, RA	Formazione on the job per Capi Reparto di supermercati	novembre 2016 – marzo 2016
CIMIC GROUP (NATO), Motta di Livenza (TV)	CIVIL MILITARY COOPERATION LIAISON COURSE: Communication and negotiation skills	novembre 2015
Aqua, S. Martino in Rio, RE	La presentazione dell'azienda e dei suoi prodotti – Storytelling per venditori.	novembre 2015
Cassa Rurale e Artigiana di Brendola, VI	Rappartarsi con la clientela giovane – percorso di consulenza per l'ufficio marketing	novembre 2016 – febbraio 2016
Formart Forlì	Orientamento al mercato	dicembre 2015 – gennaio 2016
Robatech Italia, Cesena	Gestire la trattativa in modo strategico	dicembre 2016
Biemmeipi (Allianz), Faenza, Imola, S. Lazzaro (Bo)	Consulenza organizzativa, affiancamenti commerciali e formazione periodica per operatori di front office di 6 agenzie territoriali	gennaio – dicembre 2016
Irecoop Emilia Romagna, Bologna	Lo storytelling in ambito cooperativo	gennaio 2016
Formart Cesena	Orientamento al mercato	febbraio 2016
Studio Cavina, Imola, BO	Esercizio delle deleghe e assunzione di responsabilità	febbraio – aprile 2016
Cassa Rurale e Artigiana di Brendola, VI	Rappartarsi con la clientela giovane – percorso formativo per giovani consulenti	febbraio – luglio 2016
Formart Parma	Lo storytelling aziendale	febbraio 2016
Aurora Domus, Parma	Consulenza in diverse fasi e azioni per impostare un nuovo assetto dell'organizzazione dell'impresa	marzo – dicembre 2016
CIMIC GROUP (NATO), Motta di Livenza (TV)	FUNCTIONAL SPECIALIST CIMIC COURSE: Communication and negotiation skills	marzo 2016
Formart Ravenna	Orientamento al mercato	marzo 2016
Formart Ferrara	Orientamento al mercato	marzo - aprile 2016
Isolcenter, Forlì	Pianificazione commerciale e arte della vendita	aprile 2016
Federazione BCC Veneto, Padova	I prodotti da banco: analisi e presentazione al cliente	aprile 2016
Credito Trevigiano, Fanzolo, TV	Assessment per direttori e vice direttori di filiale	aprile – giugno 2016
Credito Trevigiano, Fanzolo, TV	Percorso di formazione commerciale e manageriale per Referenti sportelli leggeri	luglio – novembre 2016
Credito Trevigiano, Fanzolo, TV	Percorso di formazione commerciale e manageriale per Gestori e Vicari	novembre 2016 – gennaio 2017
Formart Piacenza	Orientamento al mercato	maggio 2016
Formart Bologna	Orientamento al mercato	maggio 2016
BCC Marcon	Percorso di formazione commerciale per Operatori di cassa	maggio 2016 – febbraio 2017
Formart Imola	Orientamento al mercato	maggio – giugno 2016
Formart Reggio Emilia	Orientamento al mercato	giugno – luglio 2016
Clai, Imola	Formazione on the job per Addetti alla vendita	giugno – luglio 2016
Formart Parma	Orientamento al mercato	luglio 2016
BCC Cernusco sul Naviglio (MI)	Formazione e affiancamenti consulenti commerciali	settembre – dicembre 2016
Cassa Rurale e Artigiana di Brendola, VI	Consulenza strategica per sviluppare il mercato dei giovani	agosto – ottobre 2016
BCC Ravennate Imolese,	Master dirigenti Junior – La comunicazione in pubblico +	dicembre 2016 –

Faenza (RA)	Investire nelle risorse umane, sviluppo e conoscenza	gennaio 2017
Biemmeipi/Allianz, Faenza (RA)	Direzione commerciale ad interim dei front office, rami auto e rami elementari	gennaio – giugno 2017
Irecoop Emilia Romagna	Consulenza di Direzione per la gestione dello staff	gennaio – giugno 2017
Aurora Domus, Parma	Consulenza di Direzione per nuovo assetto organizzativo interno ed esterno + formazione esperienziale per ruoli manageriali	gennaio – agosto 2017
Dalmine Logistica Solutions, Piacenza	Consulenza di Direzione	febbraio 2017
CLAI, Imola	Percorso formativo per addetti alle vendite e capi negozio	febbraio – giugno 2017
Formart Emilia Romagna	Orientamento al mercato e feedback alla direzione risorse umane e marketing	marzo – settembre 2017
Cassa Rurale e Artigiana di Brendola, VI	La comunicazione con i giovani durante eventi pubblici – formazione per il team giovani della banca	marzo – giugno 2017
Banca Annia, Cartura (PD)	Essere banca in un mondo che cambia	aprile 2017
Federazione BCC Emilia Romagna, Bologna	Fare buone telefonate commerciali	maggio 2017
BCC Rivarolo Mantovano	Affiancamenti commerciali presso filiali	maggio – giugno 2017
BCC Ravennate Imolese	Consulenza per favorire l'integrazione e lo sviluppo delle diverse aree della Banca rivolto al personale in vista della Convention 2017	luglio – ottobre 2017
BCC Cra Brendola (VI)	Percorso di consulenza per l'ufficio marketing	luglio – ottobre 2017
BCC Cernusco sul Naviglio (MI)	Formazione e affiancamenti ai consulenti commerciali - Follow up	ottobre – novembre 2017
Colas Pulizie Locali Ravenna	Comunicazione verso il personale e verso il cliente - Colloqui individuali	ottobre – novembre 2017
Federazione BCC Emilia Romagna, Bologna	Fare buone telefonate commerciali	ottobre 2017
Fondazione dalle Fabbriche Faenza	Dopodomani: Percorso di orientamento alle classi V superiori – sportelli individuali	ottobre - novembre 2017
Irecoop Veneto	Gestione dei conflitti	novembre 2017
CIMIC GROUP (NATO), Motta di Livenza (TV)	Communication and negotiation skills in a cross cultural context	novembre 2017
Il Solco Ravenna	Colloqui individuali con Responsabili di Area e collaboratori degli uffici e riunioni periodiche di aggiornamento con la Direzione	novembre 2017 – gennaio 2018
Allianz Bank Milano	La programmazione del lavoro e la gestione dei tempi	novembre 2017
BCC Vincentino Pojana Maggiore	Strumenti per rafforzare l'azione commerciale in filiale	dicembre 2017
QUIX SRL	Esercitare la leadership – Percorso formativo per Team Leader	dicembre 2017 – febbraio 2018
Aurora Domus, Parma	Consulenza di direzione, formazione esperienziale per Gruppo Risorse Umane e coaching alle prime linee	gennaio – luglio 2018
Banca Annia, Cartura (PD)	Affiancamenti commerciali e formazione al front-office e addetto finanza	gennaio 2018 - in corso
BCC Cherasco (CN)	Consulenza svolta per individuare le esigenze formative dei Responsabili e vice responsabili di filiale e dei Responsabili di Area e di zona	gennaio 2018 - in corso
BCC Ravennate forlivese imolese	Percorso formativo per le filiali accorpate - consulenza organizzativa ai Preposti	febbraio 2018 - in corso

- Date
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

### 2003- 2007

*Biemmeipi srl*, Faenza, Ravenna , Imola, Bologna.

Agenzia Allianz-Ras, servizi assicurativi e finanziari, 90 addetti.  
collaborazione a progetto

**responsabile della formazione** (progettista e formatore)



- Date
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

#### 1996 - 2007

*Consorzio Provinciale per la Formazione Professionale, Ravenna*

Ente di Formazione Professionale.  
collaborazione a progetto

#### **progettista, coordinatore, formatore, consulente:**

- Percorsi di orientamento scolastico e professionale:
  - orientamento alla scelta post-diploma (offerta formativa universitaria e non universitaria, ricerca attiva del lavoro, bilanci di competenze, le caratteristiche del mercato del lavoro);
  - *counselling* orientativo individuale;
  - orientamento alla scelta post-obbligo (offerta formativa, caratteristiche del mercato del lavoro, aspetti legislativi legati alla riforma della scuola e all'obbligo formativo);
  - seminari di orientamento e informazione per le famiglie degli studenti;
  - acquisizione di competenze trasversali;
  - accoglienza e transizione dall'infanzia all'adolescenza;
  - prevenzione della dispersione e supporto nelle situazioni di disagio scolastico;
  - gestione di stage aziendali.
- Corsi di formazione integrata tra FP e Scuole Medie Superiori.
- Corsi di formazione ai formatori (orientamento; comunicazione).

- Date
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

#### 1998 -2001

*Comune di Faenza*

Ente Locale  
collaborazione a progetto

**coordinatore** del progetto *Spin-off Accademico* (tre edizioni), finalizzato allo sviluppo dell'imprenditoria giovanile, patrocinato da Comune di Faenza, Associazione Industriali Ravenna, ISIA (Istituto Superiore per le Industrie Artistiche, Faenza), Fondazione Alma Mater (Università degli Studi di Bologna).

- Date
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

#### 1996-2002

*CNOS -FAP, Faenza, CFP Sacro Cuore, Lugo, IPC Strocchi, Faenza.*

Enti di formazione, Istituti scolastici  
collaborazioni a progetto

**formatore** in progetti integrati e corsi di formazione post-diploma

- Date
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

#### 1993 - 2000

*Pro Loco, Comune di Faenza*

turismo  
prestazioni occasionali

**guida turistica** in italiano e inglese presso i complessi museali e monumentali di Faenza.

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
  - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
    - Qualifica conseguita

marzo-ottobre 2006

CTC – Centro di formazione manageriale e gestione d'impresa della Camera di Commercio di Bologna

**Master Seneca**, Gestione dei processi formativi

**Master MAP**, Sviluppo delle abilità manageriali

Attestati di frequenza

- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

• Date

- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
  - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
    - Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

• Date

- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
  - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
    - Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

• Date

- Nome e tipo di istituto di istruzione
  - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
    - Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

## CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

*Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.*

### MADRELINGUA

### ALTRE LINGUA

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

## CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

## CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

## CAPACITÀ E COMPETENZE

settembre 2001 - giugno 2006

### Facoltà Teologica dell'Emilia-Romagna, Bologna

Filosofia, storia, cultura biblica, discipline teologiche.

### Licenza (laurea specialistica) in Teologia; votazione: *magna cum laude*

1990-1996

### Università degli Studi di Bologna – Facoltà di Lettere e Filosofia

Storia dell'arte, letteratura, storia.

### Laurea in Lettere Moderne, indirizzo storico-artistico; votazione: 110/110 e lode

1985-1990

### Liceo Statale "E. Torricelli", Faenza - Liceo classico

Materie umanistiche: italiano, storia filosofia, latino, greco

### Diploma di Maturità Classica

## ITALIANO

### INGLESE

Ottimo  
Ottimo  
Ottimo

CONSOLIDATE CAPACITÀ COMUNICATIVE, DI COLLABORAZIONE E DI LAVORO IN TEAM  
ATTENTO ALLE DIMENSIONI DI CLIMA RELAZIONALE, FORTE PROPENSIONE ALL' ASCOLTO, ALLA RELAZIONE, ALLA MOTIVAZIONE.

BUONA CAPACITÀ DI COORDINAMENTO, PROGETTAZIONE E ORGANIZZAZIONE DI ATTIVITÀ, SVILUPPATE ATTRAVERSO LE ESPERIENZE PROFESSIONALI MATURE.  
CAPACITÀ DI PROBLEM SETTING E DI PROBLEM SOLVING.

CONDUZIONE DI ATTIVITÀ DI AULA, CONDUZIONE DI GRUPPI, GESTIONE DI COLLOQUI INDIVIDUALI.

TECNICHE

PROGETTAZIONE DI INTERVENTI FORMATIVI E DI CONSULENZA.

ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

Buone capacità di utilizzo dei principali programmi informatici del pacchetto Office (Word, Excell, Power Point) di Acrobat Reader, Internet Explorer e Outlook.

PATENTE O PATENTI

B

ULTERIORI INFORMAZIONI

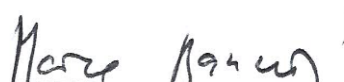
1997- oggi:

formatore e *counselor* presso associazioni e gruppi ecclesiali per:

- adolescenti e giovani
- adulti e famiglie
- formatori ed educatori.

In riferimento al D.Lgs. 196/03 autorizzo al trattamento dei miei dati personali.

Marco Bassetti



Il sottoscritto, ai sensi dell'art. 48, comma 2, del D.P.R. 445/00, attesta di essere consapevole che la falsità in atti e le autodichiarazioni mendaci sono punite ai sensi del codice penale e delle leggi speciali in materia e di essere a conoscenza che, ai sensi dell'art. 75 del D.P.R. 445/00, qualora dal controllo delle dichiarazioni qui rese, emerga la non veridicità del contenuto della dichiarazione, si verificherà la decadenza dei benefici eventualmente conseguiti al provvedimento emanato sulla base della dichiarazione mendace".

Faenza, 14/03/2018

Marco Bassetti

