

## INFORMAZIONI PERSONALI

Data e Luogo di Nascita  
E-mail  
Albo Psicologi

## SALADINO ELEONORA



N° 20.438 (LOMBARDIA)

## TITOLI DI STUDIO

- Settembre 2019 - Bucks New University - Londra - Psicologia  
**Laurea Magistrale in Psicologia Positiva Applicata**
- Luglio 2016 - Università degli Studi - Padova - Psicologia  
**Laurea Magistrale in Psicologia Sociale, del Lavoro e della Comunicazione**
- Febbraio 2014 - Università degli Studi - Padova - Psicologia  
**Laurea triennale in Discipline della Ricerca Psicologica e Sociale**
- Luglio 2004 - Università Cattolica Sacro Cuore - Milano - Economia  
**Laurea in Economia (vecchio ordinamento)**
- Luglio 1991 - Istituto Tecnico Carlo Cattaneo - Milano  
**Diploma Ragioniere e Analista Programmatore**

## PUBBLICAZIONI EDITORIALI

- **Potenziare l'apprendimento. Manuale di apprendimento trasformativo per docenti e formatori (2022)**  
Autrice - Pearson
- **Didattica a distanza. Breve guida per un insegnamento efficace e inclusivo (2020)**  
Autrice - Pearson
- **Il DNA delle Vendite. Il Dna delle vendite: Decidere, Negoziare e Accordarsi in modo etico e strategico (2018)**  
Autrice - Franco Angeli
- **Manuale di Neuromarketing. (2021)**  
Autrice (Collaborazione) - HOEPLI EDITORE
- **Reperto dermocosmetico. Guida all'estetica in farmacia (2018)**  
Autrice (Collaborazione) - Edra

## RICERCHE SCIENTIFICHE

- 2020 - Dipartimento di Psicologia, Università degli Studi di Milano-Bicocca.  
**Protocollo d'intervento per la promozione del Capitale Psicologico nel personale tecnico-amministrativo dell'Università attraverso la Realtà Virtuale: uno studio pilota**  
Giulia Paganin, Silvia Simbula, Eleonora Saladino, Massimo Miglioretti, Eleonora Picco.  
XVIII Congresso Nazionale di Psicologia per le Organizzazioni. Verona Settembre 2021
- 2019 – Bucks New University London  
**Passion at Work: Innate or Created?**  
Saladino Eleonora  
BUCKS NEW UNIVERSITY In Proceedings of Presented Papers. London, June 2019
- 2019 - Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano  
**Un intervento di promozione del benessere psicologico in azienda basato su esperienze virtuali: risultati di uno studio pilota.**  
Eleonora Saladino, Alice Chirico, Rosanna Canzio, Sofia Bastoni, Andrea Gaggioli  
Giornate Nazionali di Psicologia Positiva XII Edizione. Milano, Giugno 2019
- 2019 – ISCP International, London  
**Augmented Coaching Psychology: organizational wellbeing and performances: a pilot study**  
Eleonora Saladino, Alice Chirico, Rosanna Canzio, Sofia Bastoni, Andrea Gaggioli  
9th International Congress of Coaching Psychology: Coaching & Positive Psychology: Enhancing Resilience, Performance and Health
- 2019 – ISCP International, London  
**The Psychologist-Coach's competence and professional practice as performance advantage in the workplaces: a systematic review**  
Marianosaria Izzo, Eleonora Saladino, Gabriele Giorgi, Diego Polani, Nicola Piccinini  
9th International Congress of Coaching Psychology: Coaching & Positive Psychology: Enhancing Resilience, Performance and Health

## INCARICHI ISTITUZIONALI

- Dicembre 2022 - **Presidente in Carica**  
SIPP – Società Italiana di Psicologia Positiva
- Novembre 2022 - **Responsabile Dipartimento Neuromanagement Positivo Applicato**  
AINEM – Associazione Italiana di Neuromarketing
- Dicembre 2021 - **Socio Fondatore – Membro Gruppo Formazione**  
AIBD – Associazione Italiana di Business Design
- Novembre 2020 - **Responsabile Dipartimento Neuroselling**  
AINEM – Associazione Italiana di Neuromarketing
- Dicembre 2019 - **Presidente Eletto**  
SIPP – Società Italiana di Psicologia Positiva
- Novembre 2018 - **Consigliere Nazionale**  
SCP – Society for Coaching Psychology Italy
- Luglio 2016 – **Consigliere e Responsabile Coordinamento Academy**  
ADICO – Associazione Italiana Direttori Commerciali
- Dicembre 2015 - **Socio e Membro Sezione Lavoro**  
SIPP – Società Italiana di Psicologia Positiva
- Novembre 2015 - **Socio**  
SCP – Society for Coaching Psychology Italy

## CERTIFICAZIONI

- 2022  
THINK BRAIN PTY – Australia – The Neuroscience Academy  
**Applied Neuroscience & Brain Health (Dr. Sarah McKay)**
- 2020  
IUSTO – Torino – Corso di perfezionamento universitario  
**Neuromanagement per le Organizzazioni**
- 2019  
BECOME – Milano – Abilitazione Psicologia Aumentata  
**Trainer Psicologia Aumentata per le Organizzazioni**
- 2015  
IDENTITY COMPASS GMBH  
**Identity Compass Consultant Professional IT019**
- 2014  
S.T.C. CHANGE STRATEGIES - Giorgio Nardone Group - 4° Edizione  
**Master di Comunicazione, Problem Solving & Coaching Strategico**
- Aprile 2014  
Program on Negotiation at Harvard Law School  
**Harvard Negotiation and Leadership**
- Marzo 2014  
IVASS - Istituto per la vigilanza sulle assicurazioni, License Prot. n. 46-14-010334  
**IVASS - Registro Intermediari di cui all'art. 109 - Sez. E**
- Marzo 2014  
CRF Centro Ricerche F.A.C.S. e Università di Trieste, License TS00010-2014  
**FACS Facial Action Coding System**
- Novembre 2013  
NLP Richard Bandler & Extraordinary Srl, License 134994  
**Neuro-Linguistic Programming PRACTITIONER**
- Febbraio 2009  
ICF - International Coach Federation  
**ACC Associate Certified Coach - Life and Professional Coaching**
- Aprile 2008  
PDI - Personnel Decisions International - Barcellona  
**The Profilor 360° Certification**
- 2002  
ABI - Associazione Bancaria Italiana  
**Master in Banking and Financial Diploma**
- 2001  
CCIAA - Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura - Milano

**ESPERIENZA LAVORATIVA**

- da Giugno 2020  
Apprendo Academy  
**Founder e Responsabile scientifico: Progettazione ed Erogazione - Corporate Coach - Consulente Sviluppo organizzativo e Problem Solving Strategico - Ricercatrice in Neuromanagement**
- da Maggio 2017  
Università di Ferrara - COSMAST  
**Professore esterno: Comunicazione Strategica, Personal Branding per CV e Tecniche di Vendita**
- da Novembre 2016  
State Street Bank SpA  
**Psicologa del Lavoro e della Comunicazione in formazione**
- da Marzo 2016  
Università di Ferrara - ICQ Informatore Cosmestico Qualificato®  
**Professore esterno: Comunicazione Strategica, Storytelling, Personal Branding e Tecniche di vendita**
- da Marzo 2016  
Sevolutions & Partners  
**Founder e Responsabile scientifico: Progettazione ed Erogazione - Corporate Coach - Consulente Sviluppo organizzativo e Problem Solving Strategico - Ricercatrice in Decision Making**
- Gennaio 2014 - Marzo 2016  
American Express  
**Ottimizzazione Capitale Circolante, B2B, Vertical Deal, Cash Flow Manager**
- Giugno 2012 - Gennaio 2014  
American Express  
**Head of Large and Vertical Deal Sales**
- Giugno 2010 – Giugno 2012  
State Street Bank  
**Sales & Account Management - RFP Manager**
- Settembre 2009 – Maggio 2010  
American Express (New Horizon)  
**Consulente Formazione**
- Ottobre 2007 – Settembre 2009  
CitiFinancial (Citigroup)  
**Responsabile Sales Training**
- Dicembre 2006 – Ottobre 2007  
CitiFinancial (Citigroup)  
**Sales & Distribution Operations Manager**
- Marzo 2006 – Dicembre 2006  
Citibank Plc - Bruxelles - Belgio  
**Project Manager Management Associate (Talent Program)**
- Marzo 2003 - Marzo 2006  
CitiFinancial (Citigroup)  
**- Training and Development Supervisor**  
**- HR Generalist**  
**- Sales Agent Network Manager**  
**- Sales Project Manager**
- Ottobre 2000 – Marzo 2003  
Deutsche Bank Spa  
**Affluent Manager - Responsabile Ufficio Titoli**
- Settembre 1992 – Ottobre 2000  
Banca Popolare di Bergamo - CV  
**Personal Banker e Responsabile sportello c/o Nestlé Italiana Spa**
- Febbraio 1992 – Luglio 1992  
Seped Informatica  
**Analista Programmatore e Commerciale Applicativi Gestionali**

## FORMAZIONE CONTINUA

- Maggio 2014 - Sciaky Europe  
**NUDGE: L'architettura delle scelte. (Decision Making)**
- Marzo 2014 - Milton Erickson Institute  
**Master di Ipnosi - I livello**
- 2012 - 2013 - Palestra della Scrittura  
**Comunicazione Personale, Neurolinguistica, Strategica**
- Novembre 2005 - Citigroup Credit  
**Core Consumer Credit Course**
- 2004 - Studio Meta  
**Il formatore in Citifin.**
- Dicembre 2004 - GRAM - Gruppo di Ricerca Applicata al Management (Varvelli)  
**Costruire la squadra vincente**
- Ottobre 2003 - Marzo 2004 - Studio Meta  
**Dalla visione al risultato: motivare e guidare per ottenere risultati di eccellenza.**
- 1997 - ASFOR  
**Sales skills & Techniques and Basic Marketing**

## CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

Presentazioni in pubblico  
Analisi dei bisogni e progettazione di percorsi formativi  
Analisi del problema (obiettivo) e orientamento alla soluzione  
Gestione e motivazione di gruppi di lavoro

## LINGUE CONOSCIUTE

ITALIANO (MADRELINGUA)

INGLESE (ECCELLENTE)

SPAGNOLO (SCOLASTICO)

FRANCESE (SCOLASTICO)

## CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

- **Nei gruppi di lavoro:** mediare, motivare, condividere, esplorare, sperimentare, guidare.
- **Nel coaching:** ascolto, empatia, motivazione.
- **In aula:** stimolare, condividere, sperimentare, apprendere.

## COLLABORAZIONI ACCADEMICHE

Università Cattolica Sacro Cuore Milano – Cultore della materia e membro della commissione d'esame di:

- Informatica generale 2 – Facoltà Economia
- Sistemi informativi bancari – Facoltà di Scienze Bancarie, assicurative e finanziarie.

Coordinamento di persone e di progetti di comunicazione.

Progettazione e organizzazione di eventi (convegni, corsi e seminari).

Esperto d'azienda Junior Achievement dal 2003

17 FEBBRAIO 2023

F.TO ELEONORA SALADINO