

# LAURA DOMENICHINI

*Consulente Marketing Strategico e  
Formazione*

## CONTATTI

Cellulare: + 39 3312878465

Email: lauradomenichini@lepleiadigroup.it

Indirizzo: Via San carlo 8/D Sant'Agata  
Bolognese

## DATA DI NASCITA

26/4/1964

## COMPETENZE

- Abilità in pianificazione strategica
- Eccellenti doti comunicative
- Capacità decisionali e problem solving
- Orientamento al risultato
- Gestione risorse
- Didattiche e formative

## LINGUE

Italiano: madrelingua

Francese: avanzato

Inglese: base

## FORMAZIONE

### Master in Gestione d'impresse complesse

1989-1990 presso Università di Bologna

### Laurea in Scienze Politiche

#### amministrativo-internazionale

1985-1989: Università di Bologna

### Diploma Magistrale

1979-1884 Istituto Superiore Laura Bassi

## CORSI DI SPECIALIZZAZIONE

### Dal 2010 al 2020

Marketing e comunicazione

Marketing dei Servizi

Marketing Strategico

Gestione del gruppo di lavoro e Problem solving

Total Quality

La Comunicazione non verbale e Sistemi di comunicazione

La gestione dello stress e delle dinamiche di gruppo

Strategie Web Marketing

### Dal 1990 al 2010

2010 I Social, le Reti sociali

2001 Master Direttori Centri Commerciali

Formazione Formatori

Vision 2000 - Certificazione di Qualità

2001 Corso di Primo Pronto Soccorso

Corso Antincendio per strutture a rischio elevato

1990- 2000 Corsi CTC CAMERA di Commercio Bologna

Specializzazione in Marketing e Comunicazione

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

### Consulente Marketing Strategico e Formazione

2010 ad oggi

Da settembre 2010 ho aperto la P.iva e mi occupo di **sviluppo d'impresa e di progetti e attività di formazione rivolta alle aziende.**

Collaboro con diversi enti di formazione e ho sviluppato una rete di clienti per la consulenza su vari settori merceologici dai servizi alla produzione.

L'attività di Consulenza e marketing che ho svolto in questi anni si è rivolta a piccole e medie imprese con un supporto diretto sia di analisi che di pianificazione, con azioni concrete di miglioramento e un approccio operativo di orientamento ai risultati.

Per quanto riguarda la parte Formativa, non solo di progettazione ma anche di docenza docenza mi sono occupata sia di progetti rivolti a persone in condizioni di fragilità e vulnerabilità con interventi formativi di politica attiva per il lavoro, sia di progetti personalizzati su specifiche necessità aziendali in particolare su tre ambiti: comunicazione e soft skills, marketing e strategie di vendita e sviluppo, organizzazione e gestione. Venti corsi a catalogo modulabili e personalizzabili. Il catalogo é presente sul sito [www.lepleiadigroup.it](http://www.lepleiadigroup.it)

### AREA MANAGER GDO Area Emilia e Area Lombardia

2005-2010 IGD SIIQ

### DIRETTORE CENTRI COMMERCIALI

2001-2005 IGD

### RESP.LE SETTORE CASSE IPERMERCATO

1999-2001 Gruppo Coop Adriatica

### RESPONSABILE MARKETING INTERNO

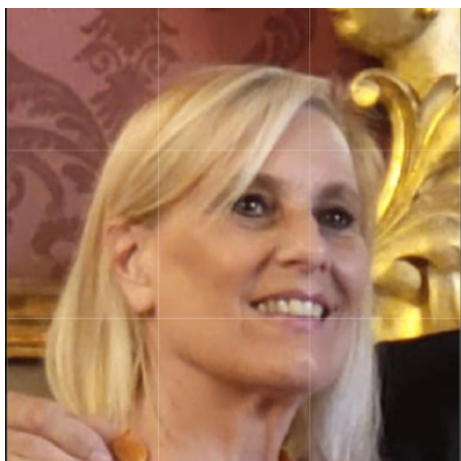
1997 - 1999 COOP EMILIA VENETO

### RESPONSABILE QUALITÀ - DIREZIONE RISORSE UMANE

1993-1997 COOP EMILIA VENETO

### RESPONSABILE GESTIONE PROGETTO SPECIALE SULLO SVILUPPO COMPETENZE

1990-1993 COOP EMILIA VENETO



# LAURA DOMENICHINI

*Consulente Marketing Strategico e  
Formazione*

## I CLIENTI

Centri di Formazione, Centri Studi, Comuni e Istituzioni, Aziende di produzione e di servizi, Consorzi

## ESPERIENZE DEGNE DI NOTA

Ho partecipato come membro della giuria popolare della Corte d'Assise presso il Tribunale di Bologna  
2019

## PUBBLICAZIONI

Ho pubblicato un libro dal titolo "Smettiamo di correre"

Sono stata proprietaria del periodico BON TON Periodico semestrale registrato dal 2015 al 2022.

## CORSI DI FORMAZIONE A CATALOGO

### AREA COMUNICAZIONE

- Mod.1 Comunicazione efficace
- Mod.2 Gestione del conflitto e dinamiche relazionali
- Mod.3 La gestione della relazione con il cliente
- Mod.4 Dinamiche di gruppo e stili di leadership
- Mod.5 Ascolto attivo e comunicazione assertiva
- Mod.6 Abilità comunicative : ascoltare e parlare

### SOFT SKILLS

#### CAPACITÀ RELAZIONALI E SOCIALI

- 1.Saper comunicare : I principi di base della comunicazione
2. Saper lavorare in gruppo

#### CAPACITÀ ORGANIZZATIVE E COGNITIVE

- 1.Saper programmare, organizzare, controllare, valutare, sintetizzare, spirito d'iniziativa, problem solving
- 2.Comprendimento, saper imparare ed aggiornarsi
- 3.Flessibilità e adattamento

### AREA MARKETING

- Mod.1 Marketing di base
- Mod.2 Strategie di Marketing e sviluppo
- Mod.3 Il Piano di Marketing
- Mod.4 Marketing strategico e posizionamento
- Mod. 5 Business Plan e pianificazione strategica
- Mod. 6 Tecniche di ricerca attiva e acquisizione nuovi clienti

### AREA SALES

- Mod.1 Tecniche di vendita
- Mod.2 Sales & Marketing
- Mod.3 Nuovo approccio Sales
- Mod.4 Negoziazione efficace
- Mod.5 Time management
- Mod.6 Value proposition nella vendita
- Mod.7 Dinamiche negoziali e commerciali

## ATTIVITA' DI CONSULENZA

- Progetti di sviluppo aziendale
- Gestione budget e fornitori
- Pianificazione strategica
- Piano editoriale e di comunicazione
- Piano marketing e promozionale
- Realizzazione eventi di notorietà
- Coaching a figure interne.