

Dr.ssa Loredana Borgogno. Psicologa. Formazione professionale

Scuola di Psicoterapia. Specializzanda in attivo.

Laurea Magistrale. Psicologia delle Organizzazioni e Servizi. (110/lode).

Laurea Psicologia della Comunicazione (109/110).

Master. Psicologica scolastica.

Master. Mindfulness. Qualifica di Educatore Mindfulness.

Master. Psicologia dello Sport, Analisi Transazionale ITAT (2016). Specializzazione Ulteriore. Psicologia dello sport (Cognitivo comportamentale anno 2018).

Master. Il counselling nella gestione delle relazioni interpersonali professionali.

Maturità. Liceo scientifico.

Comunicazione. La comunicazione e meccanismi relazionali. Autostima, riconoscimento.

Comunicazione. Advanced Training. Master Evolutivo sulla Comunicazione Interpersonale.

Comunicazione. Corsi di aggiornamento sulla comunicazione inter personale e intrapersonale (2008 al 2012).

Comunicazione. Il ruolo della comunicazione nella gestione delle risorse umane. Manager e leader. Le relazioni interpersonali attraverso la comunicazione. Tecniche di vendita. La retorica (comunicazione mirata). La sfida della guida. Ruolo, figura e responsabilità del Manager. La motivazione.

Clinica. Diagnosi Clinica individuale

Clinica. Il colloquio motivazionale. Tecniche e strategie per un efficace utilizzo.

Clinica. Progetto A.B.C.D.E. Attenzione, Burnout, Compassion Fatigue, DPTS e oltre.

Clinica. La famiglia di fronte alla malattia oncologica e cronica.

Clinica. Ipnosi medica di base. Ipnosi applicata allo sport.

Clinica. L'elaborazione del lutto nell'adolescente.

Clinica. Interpretazione del disegno infantile.

Clinica. L'emergenza Covid-19 e gli interventi psicologici brevi sulla crisi e nell'urgenza, nelle strutture pubbliche.

Clinica. Gli adolescenti dentro la Pandemia.

Clinica. Disegnare le emozioni.

Disabilità. Disturbo spettro autistico. Formazione ABA. Qualifica terapeuta ABA.

Disabilità. Spettro autistico, sindrome Down e ritardo cognitivo nell'adulto. Tirocinio annuale professionalizzante.

Disabilità. Disturbo spettro autistico. Metodo e approccio TEACCH.

Disabilità. Disturbi del neurosviluppo: autismo/i.

Disabilità. Autismo. Quadro clinico, comportamenti, ausili.

Disabilità. Dal modello biomedico e al modello bio-psicosociale.

Disabilità. Dai BES ai EES ai DSA e il contributo dello psicologo.

Disabilità. Neurodegenerazione: affettività e cognitività nelle patologie neurodegenerative.

Evolutiva. Autolesionismo e suicidio in adolescenza.

Evolutiva. L'uso psicoeducativo e clinico della fiaba nell'infanzia.

Evolutiva. Il distacco dalla mamma e il legame di attaccamento.

Evolutiva. Play Therapy. Strumento di intervento nell'infanzia.

Evolutiva. Il test della figura umana. Teoria e pratica.

Istruzione. 24CFU, materie psicologia – pedagogia – metodologia – antropologia (30/30).

Istruzione. Master Materie filosofiche e umanistiche. Classe A18 (30/30).

Istruzione. Il ruolo e la competenza di chi educa. Neuro-educazione.

Istruzione. Didattica efficace e metacognizione.

Istruzione. Psicologia e scuola: ruolo, aspetti deontologici e setting.

Istruzione. Tecnico federale Fijlkam. Disciplina Judo/pesi.

Istruzione. Personal Trainer fitness.

Salute. Il sovrappeso e le sue complicanze nelle donne.

Area HR aziendale. Ricerca e selezione del personale. Analisi del processo. Gli strumenti nelle diverse fasi. Seminario sull'Assessment Center e i colloqui di gruppo.

Area HR aziendale: Gestione HR. La ricerca e la selezione, analisi dei fabbisogni di selezione. Presentazione dei candidati.

La valutazione dei candidati. I processi organizzativi, il sistema organizzativo aziendale, comportamenti organizzativi. Il ruolo della comunicazione nella gestione delle risorse umane. Manager e leader.

Area HR professionisti. Area ricerca e selezione del personale. Professionista HR e mercato di riferimento.

Fare ricerca e selezione: analisi del processo. Gli strumenti nelle diverse fasi. Seminario sull'Assessment Center e i colloqui di gruppo. Seminario sui principali istituti contrattuali. Seminario sull'outplacement.

Area commerciale. Il mercato. Obiettivi aziendali. Studio e progettazione campagne. Il cliente; assistere e seguire il cliente. Problem solving, formare il personale specifico, gestione dei conflitti nel lavoro; assistere e seguire il personale.

Area commerciale. Formazione. Io e il cambiamento. Le relazioni interpersonali attraverso la comunicazione.

Area commerciale. A1. La gioia di vendere. Tecniche di vendita. A2. La retorica (comunicazione mirata). Psicologia della comunicazione. A3. La sfida della guida. Ruolo, figura e responsabilità del Manager. Gestire le risorse, motivazione.