

Curriculum formazione. Dr.ssa Loredana Borgogno

Psicoterapia **Sistemico relazionale**.

Analisi **Transazionale**. Formazione pluri annuale.

Laurea Magistrale **Psicologia** (110/100).

Laurea Psicologia della **Comunicazione** (109/110).

Master Psicologia dello **Sport** (2016 - 2018).

Master. Il counselling nella gestione delle **relazioni** interpersonali professionali.

EMDR. Liv I qualifica.

EMDR. Liv II (in corso).

Master **Mindfulness**.

Master Clinica sistemica della **coppia**.

Master Psicologica **scolastica**.

Comunicazione. ABNLP. **Master** Practitioner NLP. Comunicazione

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

Comunicazione. Advanced Training. **Master** Evolutivo sulla Comunicazione Interpersonale. Formazione sulla comunicazione interpersonale 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. 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. Diagnosi Clinica individuale.

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

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. Autismo, identità e consapevolezza

Disabilità. Disabilità nell'adulto (spettro autistico, ritardo cognitivo). Tirocinio professionalizzante.

Disabilità. Disturbi del neurosviluppo: autismo/i. Autismo. Quadro clinico, comportamenti, ausili.

Disabilità. Dal modello biomedico 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. 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. Tecnico federale Fijlkam. Disciplina Judo/pesi.

Istruzione. Personal Trainer fitness.

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

Istruzione. Didattica efficace e metacognizione.

Salute. Il sovrappeso e le sue complicità nelle donne.

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

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.

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.

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.

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

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.