

## INFORMAZIONI PERSONALI

**GIOVANNI ROMOLO FLACCOMIO**Residenza: **Via Galermo 210, 95123 Catania (CT)**Email: **giovanniromoloflaccomio@gmail.com**Sito: **giovanniromoloflaccomio.com**Tel: **+39 346 436 5000**P. IVA: **0561 3420 875**CF: **FLC GNN 88M 05C 351K**Sesso **M** | Data di nascita **05/08/1988** | Nato a **Catania (CT)** | Nazionalità **Italiana**

## OCCUPAZIONE

**FORMATORE E CONSULENTE** in lingua Italiana e Inglese in:  
**Social Media Communication, Marketing, Ecommerce Management, Lead Generation, Comunicazione Persuasiva, Digital Marketing, Intelligenza Artificiale e Prompt Engineering, Programmazione Neuro Linguistica (PNL), Intelligenza Emotiva e Team Building, Vendita Telefonica, Vendita Diretta, Tecniche di Vendita, Funnel Marketing, Content Marketing, Grafica Pubblicitaria e Video Making, Facebook, Instagram, TikTok e Google Advertising, Change Management, Bilancio delle Competenze, Ricerca Attiva del Lavoro, Store Management e Logistica, Human Resource e Recruiting Marketing, Event Marketing e Event Planner, Informatica, Suite Microsoft (Word, Excel, PPT, Outlook), Operatore di Reception, Operatore di Segreteria** per Studi Professionali e Cliniche.

## ESPERIENZA PROFESSIONALE

2015 - oggi

**FORMATORE E CONSULENTE LIBERO PROFESSIONISTA**

GRF – GIOVANNI ROMOLO FLACCOMIO

- **Formatore** (nelle materie sopra indicate) **per imprenditori, enti e fondi di formazione** come **Mylia, Dot Academy, In Training, Atena, ITS Academy BACT, Rebis, Pugliaform, Manpower, Forma.Temp e For.Te e Programmi GOL.**
- **Art director e marketing manager** per aziende e professionisti.
- **Produttore di contenuti multimediali e copywriter** per agenzie di marketing e adv.
- **Specialista in Facebook, Instagram, TikTok e Google Advertising** per imprese ed ecommerce
- **Specialista in Intelligenza Artificiale e Prompt Engineering** finalizzati al Marketing, alla Customer Care e al Customer Journey

Attività o settore Formazione e consulenza aziendale e professionale

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

2018 – ad oggi

**CORSI DI PERFEZIONAMENTO**

Livello QEQ 8

Vendita Efficace / Time management / Intelligenza Emotiva / Leadership e Team Building / Negoziazione e Persuasione / Social Media e Advertising on-line / Programmazione Neuro Linguistica, Intelligenza Artificiale e Prompt Engineering

2014 – 2015

**MARKETING AND DIGITAL COMMUNICATION MASTER**

Livello QEQ 8

**Auburn University, Alabama, USA**

2012 – 2015

**LAUREA MAGISTRALE IN COMUNICAZIONE MULTIMEDIALE**

Livello QEQ 7

Università degli Studi di Catania, IT

2007 – 2012

**LAUREA TRIENNALE IN LETTERE MODERNE**

Livello QEQ 6

Università degli Studi di Catania, IT

**COMPETENZE PERSONALI**

Lingua madre

**ITALIANO**

Altre lingue

**INGLESE**

	COMPRENSIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
<b>INGLESE</b>	C2	C2	C2	C2	C2
TOEFL PAPER					

Livelli: A1/A2: Utente base - B1/B2: Utente intermedio - C1/C2: Utente avanzato  
Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze Formative

- **Gestione dei registri di fondi professionali**
- Gestione di classi da 1 a 50 partecipanti
- **E-learning e fad**
- Creazione di test ed esercitazioni

Competenze professionali

- Community management
- **Social media marketing**
- **Pnl e vendita efficace**
- English for business
- Copywriting, blog e **Prompt Engineering per AI**
- Content marketing e **Intelligenza Artificiale**
- Video Making e Grafica
- **ChatGPT e Google Gemini**
- **Facebook, Instagram, TikTok e Google advertising**
- Organizzazione e gestione di un team di comunicazione.
- Gestione e organizzazione di un set cinematografico.
- **Realizzazione di Business e Branding Canva.**
- Creazione di piani di comunicazione.
- Scrittura creativa e storytelling.

Patente di guida

A e B

**ULTERIORI INFORMAZIONI**

Social Networks

- [Linkedin \*\*it.linkedin.com/in/giovanniromoloflaccamio\*\*](https://www.linkedin.com/in/giovanniromoloflaccamio)
- [Facebook \*\*facebook.com/GRFGiovanniRomoloFlaccamio\*\*](https://www.facebook.com/GRFGiovanniRomoloFlaccamio)
- [Youtube \*\*youtube.com/c/GiovanniRomoloFlaccamio\*\*](https://www.youtube.com/c/GiovanniRomoloFlaccamio)

**AUTORIZZAZIONE AL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI:** Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/03 e all'art. 13 del Regolamento UE 2016/679 (e successive modifiche) relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali.

**DICHIARAZIONE SOSTITUTIVA DI CERTIFICAZIONE (art. 46 e 47 D.P.R. 445/2000):** Il sottoscritto **Giovanni Romolo Flaccamio**, consapevole che le dichiarazioni false comportano l'applicazione delle sanzioni penali previste dall'art. 76 del D.P.R. 445/2000 (e successive modifiche), dichiara che le informazioni riportate nel seguente curriculum vitae, redatto in formato europeo, corrispondono a verità.

Catania 17/02/2026

**ALLEGATO: CORSI DISPONIBILI**

**Tutti i corsi** riportati qui di seguito **possono essere svolti in Italiano e in Inglese** (Docente Certificato livello C1/C2 con TOEFL Paper) e prevedono anche esercitazioni pratiche ed esercizi di role playing su ogni argomento trattato.

**INDICE DEI CORSI**

- **DIGITAL MARKETING**
- **MARKETING E INTELLIGENZA ARTIFICIALE**

- VIDEO MAKING E FOTOGRAFIA
- COPYWRITING EFFICACE: SCRIVERE PER VENDERE
- IL BRAND E LA COMUNICAZIONE EFFICACE
- VENDITA E COMUNICAZIONE PERSUASIVA FACE TO FACE E TELEFONICA
- LA SFIDA DELLA LEADERSHIP
- TIME MANAGEMENT EFFICACE
- IL POTERE DELLA DELEGA EFFICACE
- INTELLIGENZA EMOTIVA: COME COMUNICARE COL TEAM, COL CLIENTE E CON I PARTNER
- RELATORE PRO: CORSO COMPLETO DI PUBLIC SPEAKING
- HR MANAGEMENT E RECRUITING MARKETING
- EVENT MARKETING E EVENT & WEDDING PLANNER
- OPERATORE DI RECEPTION E SEGRETERIA DI STUDI PROFESSIONALI

## DIGITAL MARKETING

- I fondamenti del digital Marketing
- I cambiamenti del mercato
- Creare un digital marketing plan
- Il brief col cliente
- Definire il brand e l'immagine aziendale
- Cosa rende efficace un logo
- I Canali della comunicazione
- La psicologia del consumatore on-line
- Studiare e individuare il target
- Il mobile marketing
- Definire gli obiettivi aziendali in modo SMART (Specifico, Misurabile, Ambizioso, Raggiungibile, Temporizzato)
- Organizzare il gruppo di lavoro
- Fare Content Marketing
- Essere un Social Media & Community Manager
- Definire il piano editoriale di comunicazione
- Creare contenuti grafici per i Social Networks
- Creare contenuti video e foto
- Scrivere un testo efficace secondo le regole del copywriting
- Creare uno storytelling dell'azienda/prodotto
- La privacy sui social
- Costruire delle landing page per prendere i contatti
- Fare pubblicità e creare campagne di ADV con Facebook e Instagram Advertising
- Fare pubblicità e creare campagne di ADV con Tik Tok
- Fare pubblicità e creare campagne di ADV con Google e Youtube – Google Adwords
- Software per l'Email marketing
- Risponditori automatici (Chatbot) per i social
- Promuoversi su Linkedin

## MARKETING E INTELLIGENZA ARTIFICIALE

- Introduzione all'intelligenza artificiale (IA) e al marketing
- Come l'IA sta cambiando il marketing
- Tipi di IA utilizzati nel marketing
- Tools e strumenti per creare contenuti tramite l'IA
- Migliorare la personalizzazione delle campagne di marketing con l'IA
- Prevedere la domanda futura di prodotti e servizi con l'IA
- L'IA per ottimizzare la catena di approvvigionamento
- Gestire il ciclo di vita e la fidelizzazione del cliente con L'IA
- Come l'IA può aiutare a migliorare l'esperienza dell'utente
- Casi di successo di IA nel marketing
- Prompt Engineering e ottimizzazione degli strumenti di AI per il Marketing

## VIDEO MAKING. GRAFICA E FOTOGRAFIA

- I Principi della Grafica
- Tecniche di Grafica Pubblicitaria

- Grafiche per i Social Media con Canva
- Scrivere una sceneggiatura
- Videocamere e obiettivi: le caratteristiche tecniche
- Usare il cellulare per creare foto e video professionali
- I supporti di ripresa video
- I supporti di registrazione audio
- Organizzazione dell'immagine
- Le regole della fotografia
- Gestione dell'audio
- Gestione degli attori e dell'ambiente
- Organizzare il set e il team di lavoro
- La sicurezza sul set
- Gestione dei tempi di ripresa
- Light e Sound Design
- La luce come strumento di espressione
- Il montaggio con Adobe Premiere Pro
- Fotoritocco base con Adobe Photoshop
- Gestione di materiale audio/video free copyright
- Creare presentazioni video veloci con OBS studio

**COPYWRITING EFFICACE: SCRIVERE PER VENDERE**

- Cosa vuol dire fare copywriting
- Lo storytelling moderno
- Creare una testo cross-mediale
- Lo spettatore oggi
- Creare dei picchi emotivi
- Il copywriting persuasivo
- Le regole della PNL adattata alla scrittura
- Scrivere un testo efficace
- Scrivere una sceneggiatura per un video
- Scrivere testi per landing page
- Persuadere il lettore
- Basi di Scrittura creativa

**IL BRAND E LA COMUNICAZIONE EFFICACE**

- Cosa vuol dire fare brand
- Identificare i punti di forza della tua azienda
- Identificare il proprio pubblico
- Analizzare i concorrenti
- Identificare la tua proposta di valore unico
- Emergere dalla massa
- Differenziarsi dalla concorrenza
- Comunicare efficacemente il tuo prodotto e servizio
- Impostare una campagna marketing
- Definire budget e obiettivi
- Focalizzarsi sulle azioni efficaci
- Gli strumenti moderni di marketing e comunicazione
- Selezionare i clienti
- Comunicare solo ai clienti di valore
- Diventare un'icona del settore
- Oltre la pianificazione: la forza dell'azione

**VENDITA E COMUNICAZIONE PERSUASIVA FACE TO FACE E TELEFONICA**

- Definizione di vendita
- Vantaggi e difficoltà della vendita telefonica
- Il dialogo con il cliente
- Le statistiche della vendita
- L'ascolto attivo e il linguaggio verbale e paraverbale
- La PNL e gli stili comunicativi

- Le regole della persuasione
- Prevenire e ridurre gli ostacoli comunicativi
- I tipi di cliente: apostoli, vampiri, casuali e mercenari
- Gestione dell'emotività e dello stress
- Fissare un appuntamento telefonico
- Organizzare il materiale e gli strumenti di lavoro
- Organizzare l'agenda
- Conquistare il cliente in meno di 7 secondi
- Impostare al meglio l'appuntamento
- Chiarire le aspettative e conquistare la fiducia del cliente
- I bisogni del cliente
- Gestire una trattativa
- L'importanza dello script di vendita
- Gestire gli sconti
- Le fasi del processo decisionale
- Gestire le obiezioni
- Chiudere la trattativa
- Gestione del cliente post-vendita
- Raccogliere delle Referenze dai clienti (Referrals)
- Tecniche per aumentare la propria lista dei prospect
- Differenza tra Back e Front Office
- Back office e relazione post vendita
- Gestione delle crisi e delle lamentele
- Problem solving e gestione delle emergenze
- Fare prospecting online con i Social Networks (Facebook, Linkedin, Youtube)
- Strumenti e regole di video call
- Gestire i clienti on-line

#### LA SFIDA DELLA LEADERSHIP

- Definizione di leadership
- Definire i propri obiettivi in modo SMART
- Dare una visione
- Pianificare e realizzare i propri obiettivi
- Gestire le proprie emozioni
- Alzare il livello di energia
- Allontanare i vampiri energetici
- Sconfiggere le paure e le credenze limitanti
- I processi di Delega
- Affiancare efficacemente una risorsa
- La forza del lavoro di gruppo
- Agire fuori dagli schemi
- Le virtù del successo
- Gestire e organizzare il team
- Strumenti digitali di condivisione di compiti e informazioni
- Sapere guidare senza imporsi
- Sviluppare carisma
- Dare e fare rispettare le regole per il bene del gruppo
- Andare oltre le scuse
- Avere un linguaggio e un comportamento vincente
- Le caratteristiche del leader
- Soft skills e hard skills
- Dare al team una formazione operativa efficace: strumenti e metodologie
- Gestire le crisi e le critiche
- Saper motivare
- L'intelligenza emotiva
- Il problem solving del leader

#### TIME MANAGEMENT EFFICACE

- Definizione di tempo

- Le fasi del successo
- Le regole per salvare il tempo
- Gestire ed allontanare i ladri di tempo
- L'agenda del professionista
- L'agenda del team
- Gestire efficacemente vita privata e lavoro
- Organizzare i compiti della giornata, della settimana e del mese
- Strumenti di gestione del tempo
- Gestire l'impazienza e la fretta
- Identificare correttamente le proprie priorità
- Capire l'Urgenza e l'Importanza delle priorità
- Capire quando dire "No"
- Gestire le pause
- Gestire l'energia nella giornata
- Ottimizzare i tempi e le risorse del team
- Come automatizzare il lavoro e preservare il proprio tempo
- Strumenti per pagare e farsi pagare puntualmente
- La delega efficace come moltiplicatore del tempo

#### IL POTERE DELLA DELEGA EFFICACE

- Cos'è la Delega e cosa la rende Efficace
- Il mercato paga la delega
- Solo il leader può delegare
- Cosa vuol dire essere leader
- Organizzare il lavoro in processi
- Pianificare sui numeri
- I tempi della delega
- Perché si delega – Time management efficace
- Quando e come si delega
- Il ciclo della delega
- La Formazione come acceleratore della delega
- Strumenti e metodi on-line e off-line di delega e formazione
- I tempi di assimilazione della delega
- I parametri della delega
- Gli stili della delega
- Gestire la risorsa durante la transizione
- Gestire le informazioni in base alle deleghe
- Comunicare efficacemente col team
- Dare focus e motivazione al team
- Dividere i compiti nel team
- Come monitorare i risultati
- Come rendere moltiplicabile il processo di delega

#### INTELLIGENZA EMOTIVA: COME COMUNICARE COL TEAM, COL CLIENTE E CON I PARTNER

- Definizione e principi dell'Intelligenza Emotiva
- Saper ascoltarsi: L'intelligenza Emotiva personale
- Saper Ascoltare: L'intelligenza Emotiva relazionale
- Gestire lo stress
- I bisogni e gli obiettivi dell'individuo
- L'importanza del perché
- I 4 modelli di interlocutore
- I canali comunicativi
- Le resistenze comunicative
- Essere concreti nella comunicazione
- Come tenersi puliti emotivamente
- Alzare e alimentare il livello energetico delle persone
- Gestione delle emozioni nella vendita
- Gestione delle emozioni nella leadership
- Controllare l'empatia e creare relazioni efficaci

- Gestire le controversie
- Gestire le brutte notizie
- Eliminare la zizzania e le maldicenze
- Diventare oggetto di Stima
- Le virtù del Carisma
- Gli stili di leadership
- Il cervello umano e le emozioni
- Valorizzare le diversità
- Le influenze interne ed esterne
- Far rispettare le regole
- La forza delle relazioni
- Mirare all'autorealizzazione
- Gestire i rapporti umani tra lavoro e vita privata
- Dare valore alle persone
- Trasformare i clienti in apostoli
- Strumenti per la gestione dei clienti e dei partner
- Creare e consolidare nuove abitudini
- 10 azioni per consolidare le relazioni

**RELATORE PRO ON E OFF LINE: CORSO COMPLETO DI PUBLIC SPEAKING**

- Definire il tuo obiettivo comunicativo
- Gestire le emozioni e l'ansia del palcoscenico
- La gestione del respiro per scandire bene le parole
- I canali comunicativi
- Chiarire le aspettative
- I tipi di ascoltatore
- Gli stili comunicativi
- La voce: il tuo più potente strumento di comunicazione
- La forza espressiva del gesto
- Gestire e organizzare la sala
- Gestire la platea
- Stimolare e gestire le domande
- Organizzare gli steps del discorso in pubblico
- Impostare correttamente le slides
- Strumenti creativi per delle slides efficaci
- Organizzazione della sala
- Gestire e conoscere il microfono
- Parlare a una telecamera
- Strumenti on-line per videoconferenze
- Gestire una platea on-line
- Gestire l'audio e il video in una conferenza on-line

**HR E RECRUITING MARKETING**

- Il ruolo strategico delle Risorse Umane nell'era digitale
- L'impatto del cambiamento tecnologico sul mondo del lavoro
- La centralità delle persone per il successo aziendale
- Le nuove sfide e opportunità per l'HR Management
- Le funzioni strategiche dell'HR
- Gestione del ciclo di vita del dipendente
- Sviluppo organizzativo e formazione
- Strumenti e metodologie per l'HR Management
- HR Analytics e People Analytics
- Il mercato del lavoro nell'era digitale
- L'evoluzione del panorama lavorativo
- Le nuove tendenze nel recruiting
- La sfida di attrarre e trattenere i talenti
- Strategie di Recruiting Marketing
- Employer branding e brand advocacy
- Digital recruiting e social media

- Candidate experience
- Data-driven recruiting

**Event Marketing e Event & Wedding Planner**

- Costruire un brand forte: Creazione di un'identità visiva coerente, definizione dei valori del brand e sviluppo di una voice unica.
- Social media marketing: Scelta delle piattaforme più adatte, creazione di contenuti coinvolgenti, gestione delle community e analisi dei risultati.
- Content marketing: Blogging, creazione di guide e risorse utili, email marketing, podcasting, creazioni di video e grafiche per i social.
- Intelligenza artificiale applicata al marketing
- Pay per click advertising: Campagne su Google Ads e social media per raggiungere un pubblico mirato.
- Psicologia della vendita: Capire i bisogni dei clienti, costruire relazioni di fiducia, gestire le obiezioni.
- Tecniche di vendita: Presentazioni efficaci, negoziazione, chiusura della vendita.
- Vendita consultiva: Guidare i clienti verso la scelta migliore per loro.
- Gestione del cliente straniero
- Intelligenza emotiva: Riconoscere e gestire le proprie emozioni e quelle degli altri.
- Comunicazione efficace: Ascolto attivo, risoluzione dei conflitti, gestione delle crisi.
- Tecniche di rilassamento
- Pianificazione dettagliata: Creazione di timeline, check-list e budget.
- Selezione dei fornitori: Criteri di scelta, negoziazione dei contratti.
- Gestione delle relazioni con i fornitori: Comunicazione chiara, risoluzione dei problemi.
- Logistica dell'evento: Trasporti, allestimenti, gestione delle emergenze.
- Obblighi SIAE e nozioni base di contrattualistica.
- Utilizzo di software gestionali (CRM) per clienti e fornitori

**OPERATORE DI RECEPTION E SEGRETERIA DI STUDI PROFESSIONALI**

- Gestione dello Studio professionale.
- Norme e regolamenti concernenti l'esercizio dell'attività ricettiva.
- Adempimenti per la gestione delle prenotazioni.
- Elementi di gestione del pianificazione dei servizi ricettivi.
- Procedura per lettura ed interpretazione di tariffari e documenti relativi ad offerte promozionali.
- Marketing Territoriale e Social Media Marketing.
- Metodi e strumenti applicativi per la gestione del booking e dell'overbooking.
- Tecniche di comunicazione scritta e customer care telefonica.
- Problem Solving e Gestione delle Crisi con i clienti.
- Gestione dei Calendari Digitali e delle Prenotazioni
- Gestione dell'Email