

Breve presentazione



Eleonora Saladino **Sevolutions & Partners**

Laureata in Economia, in Discipline della ricerca Psicologico-Sociale, in Psicologia del Lavoro e laureata in Psicologia Positiva a Londra.

Psicologa, Economista, Esperta e Docente di Neuroselling, Negoziazione e Tecniche di vendita. Responsabile scientifico del percorso in stile universitario di NeuroManagement Positivo Applicato®.

Da libera professionista, progetta ed eroga percorsi formativi di sviluppo personale e organizzativo. Appassionata del settore cosmetico, è docente a contratto presso il Master in Scienza e Tecnologie Cosmetiche COSMAST dell'Università di Ferrara e presso il Corso per Informatore Cosmetico Qualificato (ICQ) per le discipline di Comunicazione e Tecniche di vendita.

Fondatrice della Sevolutions & Partners, un Network di professionisti al servizio dello sviluppo personale e professionale, crede nella multipotenzialità della mente umana come strumento di evoluzione continua.

È autrice del "DNA delle Vendite": Decidere Negoziare e Accordarsi in modo etico e strategico (ed. Franco Angeli 2018), di "Didattica a distanza". Breve guida per un insegnamento efficace e inclusivo (ed. Pearson 2020) e di "Potenziare l'apprendimento". Manuale di apprendimento trasformativo per docenti e formatori (ed. Pearson 2022).