

**Corporación para El  
Desarrollo  
Gerencial, CA**  
*Formando los Líderes del Futuro!*

**MCM Lic Giovanni Zozzaro Salas**





**Covencaucho Industrias, SA**  
**1er Encuentro Nacional de Tiendas.**  
**Lugar: Posada Turística "Doña Bárbara"**  
**Barinas Estado Barinas. 2004**



**Grupo Vulcanizadora Valencia, CA**  
**Una Aventura de Aprendizaje para Supervisores.**  
**Posada Encuentro SPA. Duaca Estado Lara. 2006**



Grupo Distribuidora Menal, CA & Product Menal  
Trabajo en Equipo o Equipos de Trabajo; ¡Un Aventura de Formación!  
Posada Hato Auyantepuy. Puerto Ayacucho. La Gran Sabana. 2007



**Grupo Distribuidora WWW Autoparts, CA**  
**Habilidades Gerenciales para la Venta.**  
**Posada Turística Doña Bárbara. Barinas Edo Barinas 2.009**



**Grupo Maderera IMECA; CA**  
**12 Pares de Zapatos para Vender y Motivarse**  
**Villa Bombi. Yaritagua Estado Yaracuy. 2010**



**Grupo Distribuidora Traki, CA**  
**Coaching de Equipos**  
**Estadio Olímpico del Cachamay. Puerto Ordaz. 2010**



**Cohorte 19. UCLA. Posgrado  
Componente y Actualización Docente  
UCLA Decanato de Ciencias de la Salud. Barquisimeto 2.011**



Tucalzado.com  
1er Encuentro Nacional de Ventas  
Posada Turística Doña Bárbara. Barinas 2011



**Diplomado en Psicolingüística. Barquisimeto.  
Cohorte IVEPSI – Empresarial.  
Barquisimeto 2014 – 2015 – 2016 – 2017**



## **I. Información General:**

Nombre y Apellido:

**Giovanni Zozzaro Salas.**

Nacionalidad:

**Italo Venezolana.**

Edad:

**53 años.**

Estado Civil:

**Soltero.**

Cedula de Identidad:

**V – 9.621.055**

Pasaporte:

**122079678 República Bolivariana de Venezuela.**

**YB8397514 Unione Europea Repubblica Italiana.**

**Barquisimeto, 10 de marzo del 1.970**

Lugar y Fecha de Nacimiento:

**Coach Internacional Organizacional No. 5344 de la  
ICC.**

Profesión:

**Máster Training Psicolingüístico en PNL**

**Master Terapéutico en Psicolingüístico.**

**Magister en Comercial & Marketing.**

**Master Terapéutico en PNL Escuela Salvador Carrión.**

**Terapeuta Cognoscitivo en Psicoimmunología.**

**Urbanización "Rafael Caldera", Tercera Etapa;**

**Avenida 18 entre calles 10 y vereda 3, Nro. 37.**

**Barquisimeto Estado Lara.**

**+58 414 508.19.24**

**[giovanniz.salas@gmail.com](mailto:giovanniz.salas@gmail.com);**

**[giovanniz.salas@hotmail.com](mailto:giovanniz.salas@hotmail.com);**

**[gzzozzarosalas@yahoo.com](mailto:gzzozzarosalas@yahoo.com) [corpogerenciaca@gmail.com](mailto:corpogerenciaca@gmail.com)**

**Instagram: @giovannizozzaros10**

**Twitter: @giovannizozzaro**

Dirección de Residencia:

Teléfono:

Correo Electrónico:

Otros contactos electrónicos:

## **II. Formación Profesional:**

Educación Primaria:

**1.982 Colegio "San Pedro". Barquisimeto.**

Educación Secundaria:

**1.985 U.E. "Aura Linares". Barquisimeto.**

Educación Diversificada:

**1.988 C. D. "Lisandro Alvarado". Barquisimeto.**

**Titulo Obtenido: Bachiller en Ciencias.**

Educación Pre – Grado:

**1.996 C.U. "Fermín Toro". Barquisimeto.**

**Titulo Obtenido: TSU Administración RRFF**

**2004 Universidad Simón Bolívar.**

**Titulo Obtenido: Lic. Admón. Mercadeo.**

Educación de Especialización:

1. Diplomado de: "Gerencia de Recurso Humano, Cambios y Continuidad en Situaciones Complejas.
2. Diplomado de: "Liderazgo y Mercadeo" en LM International Institute
3. Diplomado de: "Gerencia Moderna". LM International Institute
4. Diplomado de: "Excelencia Personal". LM International Institute
5. Basic Coaching Skills. International Coaching Community. The Professional Coaching Training Program.
6. Advance Coaching Skills. International Coaching Community. The Professional Coaching Training Program.
7. Maestría Dirección Comercial y Mercadeo Universidad Complutense de Madrid España. Centro Universitario de Villanueva.
8. Diplomado en Especialización Docente. Decanato Medicina de Barquisimeto.
9. Practitioner en Programación Neurolingüística en el Instituto Venezolano de PNL
10. Asesor Certificado por la Cámara Andina de Fomento y de la Asociación Venezolana de Ejecutivos en el Programa de "Gobierno Corporativo" para América Latina y el Área del Caribe.
11. Asesor de CONINPYME y CONINDUSTRIAS en las áreas de Ventas, Mercadeo y Liderazgo.
12. Asesor para AVE en Empresas Familiar y Protocolo Familiar para América Latina.
13. Máster Training en Programación Neurolingüística en el Instituto Venezolano de PNL
14. Certificación en Psicolingüística, como Master Training Investigador - Facilitador con IVEPSI. Valencia.
15. Certificación Practitioner y Coach Neurolingüística PNL World. Coaching Learning Institute LLC. Escuela de PH Doctor Salvador A. Carrión.

### III. Otras Formaciones:

1. Manejo de situaciones en caso de Emergencias. Banco de Lara.
2. Matemática Financiera. INCE
3. Introducción a la Computación. INCE
4. Caja y Depósito. INCE
5. Gerencia Operativa. UCLA.
6. Atención y Comunicación al Cliente. UCLA.
7. Calidad y Atención al Cliente. F&W Tecnología Humana, CA
8. Lubricantes Automotrices PDV. Deltaven, SA
9. Gerencia de Ventas. Centro de Computación Grafica.
10. Políticas Internacionales, El proceso electoral en Francia y sus repercusiones políticas en el resto del mundo. UCLA.
11. Inducción a los productos: CISA, SCHLAGE y VISALOK. INCETA.
12. Asertividad. F&H Tecnología Humana.
13. Manejo de Conflictos. F&H Tecnología Humana.
14. Asistencia Técnica al Cliente. Covencaucho Industrias, SA
15. Uso, Mantenimiento del Caucho. Covencaucho Industrias, SA
16. Servicio Técnico a Flotas. CA Goodyear de Venezuela.
17. Evaluación Efectiva del Desempeño. Covencaucho Industrias, SA
18. La Motivación en el Trabajo. Covencaucho Industrias, SA
19. Papel y Formación para el Nuevo Supervisor. Covencaucho Industrias
20. Hoja de Cálculo Excel. CESICA.
21. Procesador de Textos Word. CESICA.
22. Programa de Negociaciones Orientados a la Venta Positiva. Management Enterprise:
  - a. Modulo I: Negociación Positiva.
  - b. Modulo II: Poder e Influencia.
  - c. Modulo III: Spin (Darle la Vuelta)
  - d. Modulo IV: Clínica de Ventas.
23. Formación de Equipos de trabajo.
24. Curso Técnico del Caucho. Pirelli de Venezuela, SA
25. Gerencia Aplicada a Producto (GAP). CA Goodyear de Venezuela.
26. Habilidades para la Atención (HAP). CA. Goodyear de Venezuela.
27. Conocimiento Avanzado de Producto. CA Goodyear de Venezuela.
28. Sell up. (Ventas hacia arriba). CA Goodyear de Venezuela.
29. Aventura Profesional: "Actitudes para Emprendedores Extraordinarios". Spectrum Business, CA
30. Experiencia de Aprendizaje: "Estímulo al Pensamiento Creativo como Herramienta la Innovación". Spectrum Business, CA
31. Aplicación y Diseño de Caucho Radial para Camión. CA Goodyear de Venezuela.
32. Marketing para Emprendedores. Universidad de Carabobo.

33. Curso Básico de Nemáticos para Intenderia Civil. Obra Pública, Minería & Agrícola. Michelin de Venezuela.
34. Suspensión de Aire. CA Goodyear de Venezuela.
35. Formación de Facilitadores Internos. Integrated Training Group.
36. Técnicas de Ventas. Asesores Profesionales de Mercadeo, CA
37. Taller de Modelo de Negociación de Harvard. Cambridge Internacional Consulting, LLC.
38. Manejo de Indicadores de Gestión. Perla Puterman S.
39. Técnicas Avanzadas de Ventas. Asesores Profesionales de Mercadeo, CA
40. Atención Integral al Cliente. Asesores Profesionales de Mercadeo, CA
41. Taller de Liderazgo Situacional II. Cambridge Internacional Consulting, LLC
42. Programa Master de Formación en Ventas. Management Enterprise.
43. Reconocimiento por: "Excelente Gestión de Capacitación y Entrenamiento para Covencaucho Industrias, SA para el 2.004"
44. El Poder para Lograr el Éxito. Organización Leo Alcalá.
45. Conocimiento Básico de Gamas de Neumáticos para Automóvil y Camioneta. Michelin de Venezuela.
46. Ventas Profesionales al Detal. CA Goodyear de Venezuela.
47. Participación como Ponente en el evento cultural: "La UPEL de la mano con la Educación Inicial". UPEL.
48. Habilidades Gerenciales. BM Consulting, México:
  - a. Módulo I: Cambio.
  - b. Módulo II: Sistemas de Gestión.
  - c. Módulo III: Comunicación Asertiva.
  - d. Módulo IV: Recursos Humanos.
  - e. Modulo V: Liderazgo.
  - f. Modulo VI: Trabajo en Equipo.
49. Finanzas para Ejecutivos No Financieros. Fundamental Valencia.
50. Valores: Impactando en el Protocolo y Gestión Organizacional. Fundamental Barquisimeto.
51. Programa Neurolingüística en Ventas. Management Entreprises.
52. Relaciones Proactivas de Negocios. (RPN). CA Goodyear de Venezuela.
53. Psicología del Aprendizaje. UCLA
54. Formulación de Competencias. UCLA
55. Evaluación de Competencias. UCLA
56. II Encuentro en AVE Mercadeo, Ventas y Satisfacción al Cliente. Nuevas Tendencias 2008. Asociación Venezolana de Ejecutivos.
57. Elaboración de Proyectos Comunitarios. UCLA.
58. Diagnóstico de Necesidades de Adiestramiento y Plan de Formación Profesional. Formar Venezuela.
59. Certificación en Manejo de Sustancias Peligrosas. Bomberos Universitarios UNEXPO.

#### IV. Experiencia Laboral:

- ✓ Administradora Laraban, Banco de Lara.  
Ascensorista. 1.989
- ✓ Banco de Lara.  
Operador de Cajeros Automáticos. 1.991
- ✓ Banco Capital.  
Auxiliar Contable. 1.993
- ✓ Banco Construcción.  
Gerente del Centro Visa Banco Construcción. 1.994
- ✓ Makro Comercializadora.  
Supervisor de Caja. 1.995
- ✓ Ferretería EPA.  
Asesor de Ventas de Pasillo. 1.998
- ✓ Covencaucho Industrias  
Asesor Nacional de Flotas. 1.999  
Gerente de Avance. 2.003  
Instructor. 2.004  
Coordinador Nacional de Capacitación y Entrenamiento en Ventas. 2.005  
Coordinador Nacional de Asesorías a Franquicias, Aliados Comerciales & Nuevos Puntos.  
Enero 2007
- ✓ Corporación para El Desarrollo Gerencial, CA  
Presidente Fundador. Febrero 2.007
- ✓ Otras Asesorías y Servicios de Coaching Profesional y Organizacional.  
Covencaucho Industrias, SA y toda su red de distribución, franquiciados, Aliados Comerciales y Aliados Industriales. (49 puntos de comercialización y producción)  
Renovadora Los Andes, SA  
Renovadora de Oriente, CA (RENOCA)  
Distribuidora Menal, CA.  
ME Products, LCC  
Madereras IMECA, CA.  
Universidad Centrooccidental Lisandro Alvarado. Dirección de Posgrado

Transporte de Carga Jufaga y Eclipse, CA  
Agroisleña Sucesora de Ernesto Fraga.  
Agropecuaria La Carolina.  
Coca – Cola Femsa Planta Barcelona.  
Corporación Empresas Polar.  
Profesor Titular de PROCIC de la UCLA.  
Hotel Belensate.  
Z&P Suministros e Insumos  
Multiservicios Claros, CA  
Empresa Nacional de Transporte ENT/PDVSA  
PDVSA Gas Comunal  
Grupo Agropecuario Las Plumas, SA  
IVEPSI, CA.  
PDVSA VASSA  
VENOCO  
Alimentación Balanceada ALIBAL, C.A. PUROLOMO.  
Soluciones Nutricionales NUT'S, CA  
Abastecimiento y Logística Agropecuario ALAGRO, CA  
Productora Nacional Avícola PRONAVICOLA, SA  
Neumáticos del Alba, SA  
Cerámicas Caribe, C.A.  
Medivip, S.A.  
Empresas Kaysen.  
Doctor YASO, Payaso de Hospital.  
AC Fundación Sanando Sonrisas.  
AC Colegio San Pedro.  
AC Colegio Sagrado Corazón de Jesús.  
MEDIVEP, C.A.  
Banco Fondo Común  
Banco Nacional de Crédito.  
Agrocauchos La Pascua, SA  
Grupo Intercaucho Gómez, CA  
Grupo La Rueda, CA

#### IV. Otras Experiencias Profesionales:

- ✓ Conocimiento básico de la teoría del cargo y abono.
- ✓ Conocimiento básico de la conciliación bancaria.
- ✓ Conocimiento básico de contabilidad general y contabilidad básica agraria.
- ✓ Conocimiento básico de estudio de mercado para artículos de primera necesidad (Makro).

- ✓ Conocimiento avanzado de control de inventario.
- ✓ Conocimiento avanzado de rotación de inventarios en función de temporadas de consumo.
- ✓ Aplicación de normas de implantación de TPM.
- ✓ Conocimiento básico de negociación.
- ✓ Conocimiento básico de forraje de pasto para ganado de engorde.
- ✓ Conocimiento avanzado para administración de agro productoras.
- ✓ Conocimiento básico de valoración de cargos.
- ✓ Conocimiento avanzado de manejo defensivo.
- ✓ Conocimiento básico de cultivos y tratamiento de suelos.
- ✓ Conocimiento avanzado de geometría vehicular y mecánica diésel en general.
- ✓ Conocimiento básico de manejo de maquinaria pesada y maquinaria mueve tierra.
- ✓ Conocimiento básico de métodos de depreciación de maquinarias y equipos
- ✓ Conocimiento avanzado de construcción y desarrollo de Call Center, filosofía de atención y trabajo en equipo para estos cargos.
- ✓ Conocimiento avanzado de uso, mantenimiento y aplicación del caucho.
- ✓ Conocimiento avanzado de manejo de situaciones bajo presión.
- ✓ Conocimiento avanzado de evaluación de desempeño.
- ✓ Conocimiento avanzado de planificación estratégica.
- ✓ Conocimiento avanzado de técnicas de ventas.
- ✓ Creación e implantación de programas para Covencaucho Industrias:
  - ✓ Tiendas de Excelencia.
  - ✓ Técnico de Servicio de Excelencia.
  - ✓ Evaluación de Desempeño de la Fuerza de Ventas.
  - ✓ Manual de Tiendas.
  - ✓ Operatividad de Equipos y Cero Accidente.
  - ✓ Olimpiadas de Productividad de Tiendas.
  - ✓ Implementación del Convenio de Uso y Rodaje del Caucho para el grupo Polar.
  - ✓ Manuel de Procesos para Operaciones para Franquicias y Aliados Comerciales de Covencaucho Industrias, SA.
  - ✓ Programa de Recolección Altamente Efectivo. PRAE.
  - ✓ Programas de Capacitación y Entrenamiento para el profesional en ventas:
    - ✓ Conocimiento Básico y Avanzado de producto.
    - ✓ Aplicación de Producto.
    - ✓ Técnicas de Pesajes de Unidades y Análisis de Resultados.
    - ✓ Técnicas Básicas y Avanzadas de Ventas.
    - ✓ Garantía de Producto.
    - ✓ Conocimiento Básico y Avanzado de Cauchos Agrícolas y Obras Públicas y Minería.
  - ✓ Programa de Diseño de ABC Visita al Cliente de Ruta y Tarifa Canal.
  - ✓ Programa MIO (Mejora Integral a la Organización)
  - ✓ Programa de Formación Técnica para los Aliados Industriales para el conocimiento básico de productos y procesos de renovación.

- ✓ Programa de Rutagrama de trabajo para todos los puestos de trabajo de los Aliados Industriales.
- ✓ Programa de Escuela de Choferes para Pepsi – Cola Venezuela, CA, Cervecería Polar, CA y Alimentos Polar.
- ✓ Creación y Aplicación de Normas y Procedimiento para Menal y Redimar.
- ✓ Conocimiento básico de manejo de indicadores de gestión.
- ✓ Conocimiento especializado de creación de normas y procedimientos basados en la Gerencia de Valores para Covencaucho Industrias, SA; Madereras IMECA; CA; Hotel Belensarte, Distribuidora MENAL; CA, Transporte de Carga Jufaga y Eclipse, y toda la red de distribución de Covencaucho Industrias, SA como Aliados Comerciales.
- ✓ Conocimiento avanzado de manejo de indicadores financieros para la toma de decisiones para Gerentes con Madereras IMECA; CA
- ✓ Conocimiento avanzado en el lanzamiento al mercado de nuevos productos.
- ✓ Master Avanzado en Terapia Biodecodificación de la Salud.
- ✓ Master Avanzado en Coaching Profesional para Coaching de Vida, Coaching de Equipo.
- ✓ Master Avanzado en Terapia Psicolingüística
- ✓ Master Avanzado en Terapia Psiconeuroinmunología.
- ✓ Master Avanzado en Terapia Psiconeurolingüística
- ✓ Master Avanzado en Terapia Familia – Pareja.
- ✓ Master Avanzado en Terapia de Gobierno Corporativo y Protocolo Familiar para Empresas Familiares.
- ✓ Master Avanzado en Terapia para Adolescentes.
- ✓ Master Avanzado en Terapia para TIC (Trastorno de Integración Sensorial).
- ✓ Master Avanzado en Neuro Feedback y Psicopintura.
- ✓ Master Avanzado en Terapia para Trastorno de Espectro Autista.
- ✓ Master Avanzado en Terapia Lenguaje Hipnótico.

Nota: Todas estas experiencias han sido desarrolladas a lo largo de las diferentes actividades laborales, asesorías y servicios de Coaching profesional y personal por lo tanto no están certificadas como actividad de aprendizajes bajo esquemas de enseñanzas institucionales.