

Europass Curriculum Vitae

INFORMAȚII PERSONALE

Nume **Pătru Alina**
Adresă Str. Mihai Eminescu nr 157, et1, ap3, sector2, București
Telefon 0724.172.996
E-mail psiholog.alina.patru@gmail.com
Naționalitate Română
Data nașterii 30.01.1987

EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ

16.04.2021-în prezent

Pătru Alina Cabinet Individual de Psihologie

Psiholog

- Asistent formator în cadrul Institutului de Psihoterapie, Consiliere psihologică și Supervizare clinică (IPCS);
- Atestat de libera practica in psihoterapie integrativă și psihologie clinica;

15.04.2019-01.11.2020

Asociatia PSI Armonie

- Terapeut sub contract de voluntariat
- terapie cu copii cu autism , sindrom down, ADHD, ADD, intarzieri in dezvoltare si probleme de comportament.
- prin terapie comportamentala,de socializare si senzoriala cu ajutorul diverselor materiale de lucru stimulez dezvoltarea si desensibilizarea copiilor astfel incat sa isi dezvolte ariile ce nu sunt la nivelul varstei lor si sa capete autonomie atat in actiunile zilnice cat si in procesul de socializare/relationare cu ceilalti.
- astfel am lucrat cu copii atat individual cat si in grupuri alaturi de colegile mele .
- din programul de lucru facea parte inclusive discutiile cu parintii la inceput ,in timpul terapiilor sau la sfarsitul acestora cu obiectivul de a observa evolutia din afara orelor de terapie si de a facilita evolutia dupa fiecare sedinta in parte.

01.02.2014-20.12.2018

Allianz- Tiric Asigurari S.A

Manager cooronator brokeri

- mentinerea legaturii cu brokerii (10 brokeri de asigurari) din gestiune atat pe mail ,intalniri frecvente fata in fata cat si telefonic in vederea vanzarii produselor de asigurare de viata si non-viata.
- in lista mea de activitati se numara sustinerea brokerilor in vederea ofertarii diferitelor produse de asigurare, emiterea politelor acolo unde aveau nevoie de ajutor,
- Sustinerea intermediarii dintre brokeri si colegii mei din had office in vederea obtinerii celor mai potrivite solutii in conformitate cu nevoile clientilor brokerilor.
- gasirea celor mai bune solutii impreuna cu brokerii in vederea atingerii targetului propus si cresterii vanzarilor pe fiecare plan in parte.
- preluarea si analizarea borderourilor emise de catre brokeri.
- Intalniri cu brokerii si clientii brokerilor pentru prezentarea produselor companiei si vanzarea acestora.
- efectuarea insctiilor de risc pentru bunurile asigurate prin brokerii colaboratori ce depasea competenta inspctorilor de asigurare din cadrul societatii de brokeraj
- Pregatire continua prin participarea la cursuri organizate de companie.

23.02.2012-31.01.2014

Uniqa Asigurari S.A

Broker Advisor

- mentinerea legaturii cu brokerii (14 brokeri de asigurari) din gestiune atat pe mail ,intalniri frecvente fata in fata cat si telefonic in vederea vanzarii produselor de asigurare de viata si non-viata.
- in lista mea de activitati se numara sustinerea brokerilor in vederea ofertarii diferitelor produse de asigurare, emiterea politelor acolo unde aveau nevoie de ajutor,
- Sustinerea intermediarii dintre brokeri si colegii mei din had office in vederea obtinerii celor mai potrivite solutii in conformitate cu nevoile clientilor brokerilor.
- gasirea celor mai bune solutii impreuna cu brokerii in vederea atingerii targetului propus si cresterii vanzarilor pe fiecare plan in parte.
- preluarea si analizarea borderourilor emise de catre brokeri.
- Intalniri cu brokerii si clientii brokerilor pentru prezentarea produselor companiei si vanzarea acestora.
- efectuarea insctiilor de risc pentru bunurile asigurate prin brokerii colaboratori ce depasea competenta inspctorilor de asigurare din cadrul societatii de brokeraj
- Pregatire continua prin participarea la cursuri organizate de companie.

03.09.2011-22.02.2012

International Insurance Broker

Inspector asigurari

- vanzari asigurari non-viata.
- administrarea portofoliului apartinand societatii de brokeraj prin mentirea legaturii pe mail, telefonic cat si prin intalniri fata in fata cu clientii in vederea reinnoirii politelor de asigurare sau a contractarii unei noi asigurari.
- mentinerea legaturii intre broker si majoritatea societatilor de asigurari din piata in vederea gasirii celor mai potrivite oferte pentru clientii brokerului si a administrarii politelor deja existente .
- oferirea de sprijin clientilor in vederea deschiderii dosarelor de dauna si a solutionarii acestora cat mai rapid posibil.
- intalniri cu cei din companiile de asigurari in cadrul carora se discuta modalitati de optimizare a vanzarilor
- intalniri cu clientii cu scopul mentinerii unei bune relatii profesionale cu acestia .
- efectuarea inspectiilor de risc la bunurile asigurate prin societatea de brokeraj.
- efectuarea incasarilor primelor de asigurarea si a borderourilor de depunere catre companiile de asigurari

05.12.2008-15.02.2012

Toyo Motor Broker de Asigurare

Inspector Asigurari

- vanzari asigurari non-viata .
- administrarea portofoliului apartinand societatii de brokeraj prin mentirea legaturii pe mail, telefonic cat si prin intalniri fata in fata cu clientii in vederea reinnoirii politelor de asigurare sau a contractarii unei noi asigurari.
- mentinerea legaturii intre broker si majoritatea societatilor de asigurari din piata in vederea gasirii celor mai potrivite oferte pentru clientii brokerului si a administrarii politelor deja existente .
- oferirea de sprijin clientilor in vederea deschiderii dosarelor de dauna si a solutionarii acestora cat mai rapid posibil.
- intalniri cu cei din companiile de asigurari in cadrul carora se discuta modalitati de optimizare a vanzarilor
- intalniri cu clientii cu scopul mentinerii unei bune relatii profesionale cu acestia .
- efectuarea inspectiilor de risc la bunurile asigurate prin societatea de brokeraj.
- efectuarea incasarilor primelor de asigurarea si a borderourilor de depunere catre companiile de asigurari

**EDUCAȚIE ȘI
FORMARE**

20.10.2005-15.11.2008

Aviva Asigurari S.A.

Consultant financiar

- vanzari asigurari viata
- contactarea telefonica a potentialilor clienti in vederea propunerii unei intalniri pentru a oferta asigurari private de viata cu sau fara acumulare de capital
- efectuarea ofertelor in concordanta cu nevoile analizate impreuna cu potentialii clienti
- intalnirea cu clientii deja existenti pentru efectuarea de modificari sau suplimentari pe politele de asigurare deja contractate
- -intalniri fata in fata cu potentialii clienti si cu cei deja existenti in portofoliu in vederea vanzarii de noi asigurari sau a servisirii politelor deja existente.
- pregatire continua prin participarea la cursurile de vanzari organizate de companie

08.11.2021-08.11.2023

Supervizare in psihoterapie integrativa

08.02.2021- 08.02.2023

Supervizare in psihologie clinica

01.10.2020- 15.06.2022

Master psihodiagnoza cognitive si consiliere psihologica
Universitatea Ecologica din Bucuresti

17.09-19.09.2021

Curs Emotionally Focused Therapy cu formator Simona Herb

01.09.2018- 30.05.2021

Asociatia de Cercetare , Consiliere si Psihoterapie Integrativa

- curs de formare in Psihoterapie Integrativa
- participarea fizica si apoi online (pe perioada pandemiei) la toate modulele cursului
- modulele au constat in dezvoltare personala de grup si module teoretice
- 30 de ore de dezvoltare personala individuala
- Participarea la conferintele internationale organizate de asociatie
- Scrierea de articole de specialitate pentru prezentarea in cadrul conferintelor si indexarea ISI a acestora
- La sfarsitul perioadei de formare am absolvit cursul de formare in urma prezentei constante la cursuri si a prezentarii lucrarii de dizertatie pentru care am obtinut nota 10.

Noiembrie 2019

Training-Romania

-curs formator autorizat A.N.C. si Ministerele Muncii si Educatiei- cod C.O.R 242401

Decembrie 2019

Asociatia pentru Psihologia Sportului

- curs in psihologia sportului

20.09.2018- 15.06.2019

Asociatia Logopezilor din Romania

-curs de formare in logopedie

07.06.2013-14.06.2013

Curs organizat de I.M.A. cu subiectul daune non-auto finalizat cu un examen promovat .

15.10.2014- 15.06.2017

Universitatea "Hiperion "

-Facultatea de Psihologie – diploma de Licenta

-cursuri la zi

01.10.2009-15.06.2011

Universitatea "Spiru Haret"

Master - Specializarea -Relatii Publice si Publicitate

Promovat in urma prezentarii lucrarii de dizertatie

01.10.2005-15.06.2008

Universitatea "Spiru Haret"

- Facutatea de Filosofie si Jurnalism

- Promovata in urma unui examen scris si a prezentarii lucrarii de licenta

15.09.2001-15.06.2005

Colegiu Tehnic "Media "

- clasa cu profil sportiv- Handbal

- jucatoare de handbal legitimata la echipa liceului inscrisa in capionatul national

- promovat cu diploma de finalizare a 12 clase si urmata de examenul de Bacalaureat promovat

01.09.2000- 01.09.2002

- Jucatoare de handbal legitimate la Club Sportiv Scolar nr 2 din Bucuresti

**APTITUDINI ȘI
COMPETENȚE
PERSONALE**

Limba maternă Româna

Limbi straine Engleza- nivel mediu
Spaniola- nivel de conversatie si de intelegere de baza

Permis de conducere Categoria B din 06/2008

**Alte aptitudini și
competențe** Sunt o persoana organizata,cu respect de sine si incredere in sine,ambitioasa,consecventa, serioasa in activitatile pe care le intreprind, spirit de echipa dezvoltat,ma adaptez usor la situatii si medii diferite. Imi place sa lucrez continuu la dezvoltarea mea personala.