



DIGITAL MARKETING

26 Febbraio 2021
Acireale (Catania)

MASTER PART TIME
6 weekend

01

AUTOREVOLEZZA

IL BRAND LEADER NEL SETTORE
DELLA BUSINESS EDUCATION

Presente da oltre 26 anni, 24ORE Business School è un'eccellenza unica grazie alla solidità della sua **storia** e all'**innovazione** della sua offerta formativa.

02

PERSONALIZZAZIONE

UN'OFFERTA AMPIA,
INNOVATIVA, MODULARE E
DINAMICA

12 Aree Tematiche verticali e
8 linee di prodotto ad elevata
flessibilità:

- IN AULA
- ONLINE
- BLENDED

03

APPROCCIO

UNA FORMAZIONE NATIVA
PER IL BUSINESS

Un'offerta formativa strutturalmente costruita per portare valore nei **momenti chiave** della carriera, dall'inserimento nel mondo del lavoro alla crescita professionale, con docenti italiani e internazionali di estrazione aziendale:

- PROFESSIONISTI
- IMPRENDITORI
- TOP MANAGER D'AZIENDA
- CONSULENTI

04

ENGAGEMENT

UN INVESTIMENTO
A LUNGO TERMINE

Executive Master & EMBA
per un percorso formativo
ricco e personalizzato.
Una comunità di studenti
per coltivare il valore del
networking.

05

PLACEMENT

OLTRE 900
AZIENDE PARTNER

Opportunità professionali
e di stage, project work,
testimonianze aziendali
e borse di studio per una
prossimità unica con
il mondo delle Imprese.



95%

**nostri studenti
confermati
nel mondo del lavoro**

MORE ACHIEVEMENTS

+26 ANNI DI
ESPERIENZA

5500 STUDENTI
L'ANNO

TRA
340 *FULL TIME
PART TIME
E ONLINE*

SEDI
3 *MILANO
ROMA
CATANIA*

1500 DOCENTI



CARATTERISTICHE DEL MASTER

OBIETTIVI

Il master fornisce le **competenze necessarie per gestire le attività di marketing digitale**: dal posizionamento del brand, alla costruzione di un piano di marketing e comunicazione digitale, all'elaborazione di una social media strategy.

A conclusione del master, i partecipanti svolgeranno un **project work** che consentirà di mettere in pratica le competenze maturate durante le lezioni.

DESTINATARI

■ **Professionisti** che desiderano accrescere e aggiornare le proprie competenze di digital marketing

■ **Giovani laureati** interessati ad acquisire una specializzazione in questo ambito migliorando le proprie competenze

DOCENTI

La docenza è affidata a **professionisti, manager, imprenditori e consulenti** del settore che con una collaudata metodologia didattica garantiscono un apprendimento graduale e completo della materia.

METODOLOGIA DIDATTICA

Tutti gli argomenti del Master sono affrontati attraverso una **metodologia didattica pratica e interattiva** che alterna lezioni frontali, sessioni online ed esercitazioni.



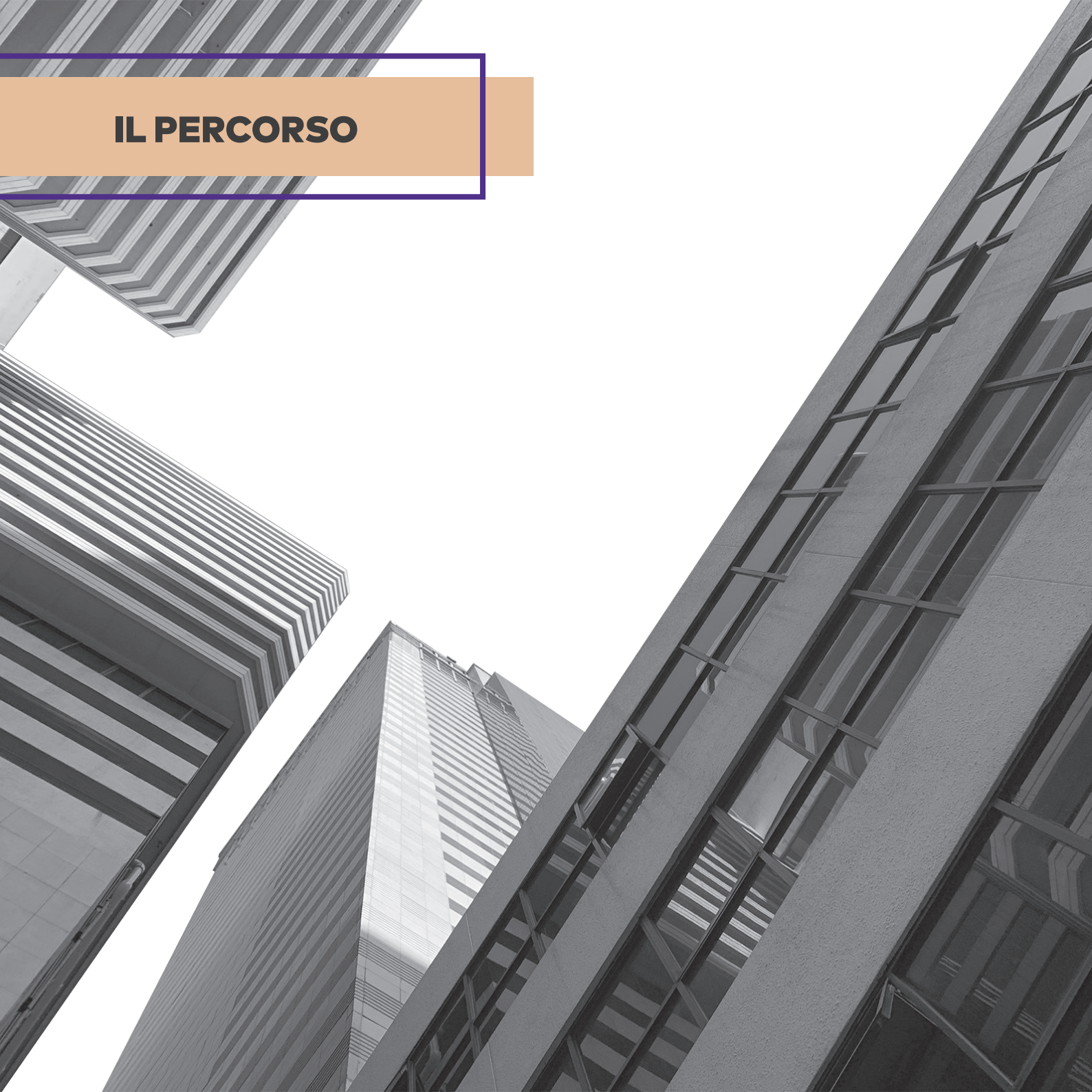
PIATTAFORMA VIRTUALE E FORMAZIONE ONLINE

La formazione in aula è integrata da corsi in modalità eLearning disponibili sulla piattaforma online di 24ORE Business School. Corsi online propedeutici e complementari alla formazione in aula.

EXECUTIVE MASTER CERTIFICATE

Conseguimento dell'Executive Master Certificate con una **frequenza almeno dell'80% delle lezioni.**

IL PERCORSO



DURATA E STRUTTURA

Il percorso è strutturato in formula part time per un totale di 6 weekend.

Le lezioni si svolgono:

■ venerdì dalle ore 14.30 alle 18.30

■ sabato dalle ore 9.15 alle 17.15

Il Master è frequentabile anche interamente in modalità live streaming, con interazione real time con i docenti.

Le lezioni saranno registrate e a disposizione dei partecipanti fino alla fine del master.

Per garantire il pieno rispetto del distanziamento sociale potrebbe essere necessario dividere i partecipanti in gruppi che si alterneranno nella fruizione della lezione in presenza oppure in Live Streaming.

Formazione in aula e online

1° MODULO

IL MARKETING DIGITALE E L'ENGAGEMENT DELL'UTENTE

Febbraio

Venerdì 26 – Sabato 27

2° MODULO

SOCIAL MEDIA

Marzo

Venerdì 12 – Sabato 13

3° MODULO

GENERARE TRAFFICO SUL SITO E OTTIMIZZARE LE PERFORMANCE: SEO, SEM E SEA

Marzo

Venerdì 26 – Sabato 27

Aprile

Venerdì 9 – Sabato 10

4° MODULO

DIGITAL PLANNING

Aprile

Venerdì 16 – Sabato 17

Maggio

Venerdì 7 – Sabato 8

CORSI ONLINE PROPEDEUTICI

- Digital Strategy: pianificare una strategia digitale
- Il budget del marketing digitale
- Social Media Management
- Social Media Advertising



1° modulo

IL MARKETING DIGITALE E L'ENGAGEMENT DELL'UTENTE

- L'audience di Internet: i numeri degli italiani sul media digitale
- La digital transformation come marketing transformation
- L'ecosistema digitale; le property "owned", il traffico "bought", l'affluenza "earned"
- Come impostare la social media strategy
- I Social Media e come si inseriscono in un contesto di innovazione e di strategia di comunicazione
- L'evoluzione e l'integrazione tra canali off e online
- Il funnel di marketing, dove si inserisce la social media strategy?
- Piattaforme social, numeri e differenze
- Social media ritorni e obiettivi
- I social per l'analisi del sentiment
- Il flusso dei messaggi

2° modulo

SOCIAL MEDIA

SOCIAL MEDIA PLATFORM & CONTENT STRATEGY

- Progettare e curare contenuti efficaci per il proprio business
- Social Daily Living: gestire i Social Media in tempo reale
- Facebook content: peculiarità distintive della piattaforma per il marketing e la comunicazione
- Youtube: peculiarità distintive della piattaforma per il marketing e la comunicazione
- Instagram: peculiarità distintive della piattaforma per il marketing e la comunicazione
- LinkedIn: peculiarità distintive della piattaforma per il marketing e la comunicazione
- #EpicWin & #EpicFail: casi di straordinario successo e insuccesso

SOCIAL MEDIA ADVERTISING

- Facebook e Instagram Ads: pianificare e gestire una campagna di advertising con la piattaforma Facebook Advertising
- Annunci sponsorizzati & Promoted Post, Visual
- Whatsapp, TikTok
- LinkedIn Ads: lanciare pubblicità e contenuti sponsorizzati per servizi professionali e in ambito B2B
- Social Media Analytics: tool e modelli di analisi delle performance

ESERCITAZIONE

Elaborazione di un piano editoriale social legato a specifiche aree di business

3° modulo

GENERARE TRAFFICO SUL SITO E OTTIMIZZARE LE PERFORMANCE: SEO, SEM E SEA

L'ARTE DEL SEO: COME ATTRARRE I VISITATORI E GENERARE TRAFFICO SUL SITO

- L'importanza del SEO nel Digital marketing
- Il ruolo dei motori di ricerca
- Come funziona Google: i fattori di ranking e gli aggiornamenti
- Analisi comportamento utente e SERP
- L'evoluzione del motore di ricerca
- I fattori interni e come ottimizzare la pagina
- Come utilizzare la Google Search console
- Obiettivi e strategia del SEO "moderno" ed il content marketing
- L'analisi del mercato delle Keyword: la Keyword research con i tool online e l'analisi della competition

- Tecniche per costruire i contenuti
- Il futuro del search e del SEO, quali sfide del futuro?

ESERCITAZIONE

Ottimizzazione di una la pagina web

Analisi e brief di un contenuto per conquistare la top 10

SEA: GENERARE TRAFFICO A PAGAMENTO DA GOOGLE ADS

- Analizzare il mercato delle parole chiavi e la concorrenza: Google Market Analysis
- Strategia e pianificazione attività
- Il bidding sulle parole chiave in pratica
- La rete display e l'uso del Display Advertising
- Il monitoraggio di conversione
- Tecniche avanzate di ottimizzazione dello spending



SEM: GESTIRE SEO E SEA PER LE PERFORMANCE

- Analisi del funnel e definizione strategie
- Budgetting delle attività e analisi performance
- Ottimizzazione delle performance delle fonti

ESERCITAZIONE

Analisi del funnel e definizione strategie

DIGITAL ANALYTICS

- Perché utilizzare la Web Analytics
- La Web Analytics per i siti Web: Google Analytics
- Gli altri software di analytics
- La Web Analytics per la gestione delle campagne di web marketing: Google Tag Manager e la gestione dei tracciamenti

4° modulo

DIGITAL PLANNING

IL DIGITAL PLANNING

- Lo scenario di riferimento del mondo adv
- L'analisi della concorrenza on line
- Valutazione dei canali di comunicazione diretta in funzione degli obiettivi di Awareness, Consideration, Conversion, Transaction
- Caratteristiche e differenze tra la comunicazione di branding vs direct response e performance
- Peculiarità degli strumenti di display advertising, dem, adv sui social media e sui motori di ricerca
- Programmatic e Audience Buying: la pubblicità in modalità automatica
- Influencer marketing
- Mobile advertising
- I contenuti per il contatto e l'interazione: banner, video, branded content, contenuti interattivi

ESERCITAZIONE

Progettazione e definizione di una campagna di comunicazione integrata

PROJECT WORK

Analisi e sviluppo di un piano di marketing digitale



DOCENTI



DOCENTI E TESTIMONIAL

Francesco Colicci

Head of Ads Services
Hootsuite

Fabrizio Costantini

Head of Digital Marketing & eCommerce
FASTWEB

Santino Cundari

Marketing Project Manager
White Rabbit

Paolo Guaitani

Partner
The Vortex

Francesco Pavesio

Enterprise Relationship Manager
LinkedIn

Antonio Pianese

Head of Business Development
Azerion ITA



MODALITÀ DI ISCRIZIONE E DI PAGAMENTO

SEDE DEL MASTER

Free Mind Foundry
Via Sclafani 40/B, Acireale (CT)
iscrizioni@24orebs.com
24orebs.com

ISCRIZIONI

É possibile iscriversi:

- ✓ **online dal sito 24orebs.com**
- ✓ **via e-mail inviando la scheda di iscrizione a iscrizioni@24orebs.com, specificando nell'oggetto "iscrizione a...", seguito dal titolo dell'iniziativa prescelta**
- ✓ **via fax inviando la scheda di iscrizione al n. 02 3022.3414**

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento della scheda di iscrizione compilata e sottoscritta per accettazione. La conferma dell'avvenuta iscrizione e le modalità di pagamento saranno inviate via email entro 2 giorni lavorativi dal ricevimento della scheda; qualora quest'ultima risultasse incompleta di dati obbligatori, seguiranno contatti da parte dei nostri uffici amministrativi.

Ciascuna iniziativa verrà confermata via email entro 7 gg. lavorativi prima della data di inizio.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

✓ Iscrizione al Master: **2.500,00 EURO + IVA**

Il pagamento dovrà essere effettuato a seguito del ricevimento della comunicazione di conferma ed entro la data di inizio del Master.

SCONTI E AGEVOLAZIONI

✓ **ADVANCE BOOKING:** sconto **10%** per iscrizioni entro il **26/01/2021**

✓ **ISCRIZIONI MULTIPLE** da parte della stessa azienda (offerta cumulabile con Advance Booking):

- da 2 a 14 partecipanti: sconto **5%**
- 15 o più partecipanti: sconto **10%**

✓ **ALUMNI 24ORE BUSINESS SCHOOL** (offerta non cumulabile con altri sconti): sconto **20%**

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento della quota può avvenire tramite:

bonifico bancario
carta di credito
PayPal

La quota può essere rateizzata, pagando tramite bonifico bancario, in due tranches:

1^A rata: entro il 26/02/2021

2^A rata: entro il 30/04/2021

Intestazione/Coordinate bancarie del Bonifico

Business School24 S.p.A.

Banca Intesa Sanpaolo

Filiale di Via Quarenghi

20100 – Milano

IBAN IT76 J030 6909 5571 0000 0006 824

Come causale di versamento, occorre indicare:

rata/saldo

il codice del Master **YA1381**

gli estremi della fattura (se pervenuta)

La copia del versamento della quota o delle singole rate deve essere sempre inviata:

via e-mail: iscrizioni@24orebs.com

via fax: 02 3022.3414

COORDINAMENTO DIDATTICO

Federica Bitti

Tel. 06.3022.6406

federica.bitti@24orebs.com

Grazie all'accordo stretto tra **24ORE Business School e Compass** puoi acquistare il tuo Master (o Corso formativo) direttamente presso le sedi di 24ORE Business School e rimborsarlo in comode rate mensili. Chiedi informazioni per la richiesta al nostro **Servizio Clienti 02 30300602**

INFORMAZIONI TRASPARENTI

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Salvo approvazione di Compass Banca S.p.A. alla richiesta di finanziamento. Per le condizioni contrattuali si rimanda ai documenti informativi disponibili presso le sedi 24ORE Business School convenzionate senza esclusiva con Compass Banca S.p.A.



FINANZIAMENTI AGEVOLATI PERSONALI

24ORE Business School ha stipulato una convenzione con Banca Sella che permette la concessione di **prestiti bancari a tasso agevolato**, ottenibili **senza presentazione di garanzie reali o personali di terzi, con pagamento della prima rata dopo 6 mesi dalla fine del Master.**

I dettagli sono disponibili sul sito **24orebs.com**



FORMAZIONE FINANZIATA

Le attività formative proposte sono sostenibili con le risorse dei fondi interprofessionali.

HRC FundTraining, partner di 24ORE Business School, favorisce l'accesso e l'utilizzo delle risorse messe a disposizione dai Fondi Interprofessionali per i dipendenti e i dirigenti delle aziende iscritte.

HRC FundTraining presidia tutte le fasi, dall'analisi della co-finanziabilità, in base al fondo Interprofessionale al quale è iscritta l'azienda, gestendo tutti gli aspetti progettuali, organizzativi, burocratici e amministrativo-rendicontuali. Il costo del servizio sarà dovuto solo in caso di approvazione del Piano formativo!

Contattaci per definire insieme la soluzione migliore per la tua azienda:

hrc.fundtraining@hrcigroup.com

www.hrcfundtraining.com

tel. 345 8043046 o 051 328455



FORMAZIONE IN HOUSE E E-LEARNING

Il Master può essere personalizzato e realizzato c/o l'azienda cliente, anche in modalità blended (aula e online).

SCHEDA DI ISCRIZIONE

☐ Cod. YA1381
DIGITAL MARKETING

2.500,00 EURO + IVA

SOGGETTO CONTRAENTE - INTESTATARIO DELLA FATTURA (SOGGETTO PAGANTE) - (*) CAMPI OBBLIGATORI

Intestatario fattura*

| | | | |
|------------|-----------------|-------|-----------|
| P.IVA* | Codice fiscale* | | |
| Indirizzo* | Cap. | Città | Provincia |
| Telefono* | | | |
| Email* | | | |

A tutti i soggetti possessori di Partita IVA, con riferimento alla fatturazione elettronica obbligatoria dal 01/01/2019 e in applicazione delle istruzioni dell'Agenzia delle Entrate (Circ. n. 8/E del 30/04/2018 e provvedimento attuativo n. 89757 del 30/04/2018), chiediamo di voler indicare la modalità di ricezione dei documenti fiscali adottata, tra quelle sotto indicate

☐ Invio tramite Codice Destinatario (codice di 7 caratteri)

☐ Invio tramite PEC per fatturazione elettronica

Non potranno essere apportate modifiche ai dati sopra indicati, dopo l'emissione della fattura.

In caso di Ente Pubblico esente ex Art. 10 D.P.R. 633/72 come modificato dall'Art. 14 L. 537/93, barrare la casella ☐

Si dichiara che la spesa oggetto del presente contratto non rientra nell'ambito di applicazione della legge 136/2010 sulla tracciabilità dei flussi finanziari in quanto trattasi di spesa sostenuta dai cassieri, utilizzando il fondo economale, non a fronte di contratti di appalto.

Regime Split payment ☐ C.U.U. ☐ C.IG.

DATI DEL PARTECIPANTE - (*) CAMPI OBBLIGATORI

Cognome*
Nome*

Luogo e data di nascita*

| | |
|-------------------|----------------------|
| Titolo di studio* | Funzione* |
| Società e Settore | |
| Indirizzo | Cap. Città Provincia |
| Codice fiscale* | |
| Cellulare* | |
| Email* | |

AGEVOLAZIONI

☐ Advance Booking 10%
☐ Alumni 24ORE Business School 20%

☐ Promozioni in corso (indicare codice e %)
☐ Iscrizioni multiple stessa azienda/Ente (indicare %)

☐ da 2 a 14 partecipanti (indicare %)
☐ Altro (indicare tipologia e %)

CONDIZIONI CONTRATTUALI

Art. 1) Oggetto del contratto.
 Il presente contratto ha ad oggetto l'acquisto a favore del partecipante del diritto a partecipare al percorso formativo scelto dall'acquirente (intero percorso o singoli moduli) ed erogato da Business School24 S.p.a. secondo le modalità indicate nella presente brochure.

Art. 2) Conclusione del contratto.
 Il presente contratto si intende perfezionato al momento del ricevimento da parte di Business School24 S.p.a. della presente scheda di iscrizione compilata e sottoscritta per accettazione. La conferma dell'avvenuta iscrizione e delle modalità di pagamento saranno inviate via email entro 2 giorni lavorativi dal ricevimento della scheda; qualora quest'ultima risultasse incompleta di dati obbligatori, seguiranno contatti da parte dei nostri uffici amministrativi.

Art. 3) Modalità di pagamento.
 Il pagamento della quota dovrà essere effettuato dall'intestatario della fattura, tramite bonifico bancario a favore di:
 Business School24 S.p.A.
 Intesa San Paolo – Filiale 01912 di Via Quarenghi, 23 – Milano
 IBAN - IT76 J030 6909 5571 0000 0006 824 - Swift Code/BIC: BCITITMM
 Al di sopra del valore minimo di €1.000,00, la quota può essere rateizzata, pagando tramite bonifico bancario alle scadenze di cui al paragrafo "modalità di iscrizione e di pagamento" della brochure di cui sopra.
 Eventuali diplomi o attestati di partecipazione, ove previsti, saranno rilasciati solo in caso di regolarità nei pagamenti.

Art. 4) Inizio dei corsi.

Le date dell'inizio dei corsi di cui alla presente brochure devono intendersi puramente indicative. L'iniziativa verrà confermata via mail entro sette giorni lavorativi prima della data di inizio. Nel caso in cui successivamente alla sottoscrizione del presente contratto il master non dovesse tenersi, Business School24 S.p.a. provvederà a ripetere all'acquirente – entro trenta giorni dalla comunicazione di avvenuta cancellazione dell'evento - esclusivamente le somme da questi versate a fronte della sottoscrizione del presente contratto, con espressa rinuncia da parte dell'acquirente alla richiesta di ulteriori somme a titolo di risarcimento danno.

Art. 5) Divulgazione materiale e immagini

Con la richiesta di iscrizione, il partecipante e l'acquirente autorizzano Business School24 S.p.A., a titolo gratuito e senza limiti di tempo, anche ai sensi degli artt. 10 e 320 cod.civ. e degli artt. 96 e 97 legge 22.4.1941, n. 633 – Legge sul diritto d'autore, la trasmissione e la pubblicazione e/o diffusione in qualsiasi forma di materiale audio, video o fotografico delle lezioni in cui il partecipante appaia rappresentato o sia comunque riconoscibile.

Il partecipante e l'acquirente autorizzano altresì la conservazione del predetto materiale negli archivi informatici di Business School24 S.p.A e prendono atto che la finalità di tali pubblicazioni sono di carattere informativo e divulgativo. Il materiale video-fotografico non sarà utilizzato per finalità commerciali. Tale autorizzazione esclude qualsiasi uso a fini di lucro e la cessione a terzi. In considerazione della circostanza che il predetto materiale, una volta reso pubblico, potrebbe essere oggetto di acquisizione e di ripubblicazione da parte di terzi, anche senza il consenso di Business School24 S.p.A o dell'interessato, il partecipante e l'acquirente sollevano Business School24 S.p.A da ogni effetto pregiudizievole che possa derivare da un uso abusivo o scorretto da parte di terzi del predetto materiale audio-foto-video. Il partecipante e l'acquirente confermano di non aver nulla a pretendere in ragione di quanto sopra indicato e di rinunciare irrevocabilmente ad ogni diritto, azione o pretesa derivante da quanto sopra autorizzato.

L'acquirente e il partecipante si impegnano a non riprodurre o divulgare fotografie, registrazioni audio e video, immagini delle lezioni (in aula, registrate o in live streaming) e materiali didattici, ove non espressamente autorizzato da Business School24 S.p.A..

Art. 6) Diritto di recesso.

L'acquirente – solo ed esclusivamente nel caso in cui rivesta la qualifica di consumatore ai sensi e per gli effetti del D.Lgs 206/2005 (Codice del Consumo) e s.m.i. - dalla data di sottoscrizione del presente contratto, dispone di un periodo di quattordici giorni (di calendario) per recedere dallo stesso senza dover fornire alcuna motivazione e senza dover sostenere costi diversi da quelli previsti dall'art. 56, comma 2 e dall'articolo 57 del D.Lgs 206/2005, dichiarando di essere stato compiutamente informato da Business School24 S.p.a. circa le condizioni, i termini e le procedure per esercitare il diritto di recesso conformemente all'art. 54, comma 1 del D.Lgs 206/2005.

La comunicazione di recesso potrà essere inviata per il tramite di:

- posta elettronica all'indirizzo mail: iscrizioni@24orebs.com;

- Pec all'indirizzo: business-school@legalmail.it.

A seguito del recesso da parte dell'acquirente, esercitato come sopra, provvederemo a riaccreditare gli importi eventualmente pagati entro 30 giorni dalla data di ricezione della comunicazione di recesso.

Resta inteso che oltre il termine l'acquirente non potrà esercitare il recesso e pertanto sarà tenuto a corrispondere l'intera quota di iscrizione. Al fine di evitare ogni dubbio si precisa che, in assenza di recesso nei predetti termini, l'obbligo di pagamento dell'intera quota sussiste a prescindere dalla Sua effettiva frequentazione dell'evento formativo.

Art. 7) Foro competente.

Per ogni eventuale controversia che dovesse sorgere in relazione all'applicazione, esecuzione, interpretazione, violazione del presente contratto, la parti convengono e stabiliscono che sia competente esclusivo il Foro di Milano, con espressa esclusione di qualsivoglia altro Foro concorrente.

Data __/__/____

L'ACQUIRENTE

IL PARTECIPANTE

(se società apporre Timbro Società e Firma Legale Rappresentante)

Si approvano specificamente ai sensi e per gli effetti di cui agli art. 1341, 1342 Cod. Civ. nonché – ove applicabile - ai sensi e per gli effetti del D.Lgs. 206/2005, a seguito di apposita e specifica trattativa individuale tra le parti, le seguenti clausole: Art. 4) Inizio dei corsi; Art. 5) Divulgazione materiale e immagini Art. 6) Diritto di recesso; Art. 7) Foro competente.

Data __/__/____

L'ACQUIRENTE

IL PARTECIPANTE

(se società apporre Timbro Società e Firma Legale Rappresentante)

FORMULE DI CONSENSO

Presa visione dell'informativa privacy:

– autorizzo Business School24 S.p.A., barrando di seguito la casella corrispondente, al trattamento dei Dati di contatto (nome, luogo e data di nascita, codice fiscale, indirizzo, numero di telefono, numero di cellulare, indirizzo email) per finalità di marketing e comunicazione pubblicitaria, su iniziative promozionali, realizzate mediante modalità automatizzate di contatto (posta elettronica, sms e altri strumenti di messaggistica massiva, notifiche push ecc.) e modalità tradizionali di contatto (ad esempio, telefonata con operatore) ovvero per ricerche di mercato e indagini statistiche. Il consenso è facoltativo: posso in ogni momento revocare la mia dichiarazione di consenso a Business School24 S.p.A., inviando una mail all'indirizzo privacy@24orebs.com.

☐ Do il consenso ☐ Nego il consenso

– autorizzo Business School24 S.p.A., barrando di seguito la casella corrispondente, al trattamento dei Dati di contatto (nome, luogo e data di nascita, codice fiscale, indirizzo, numero di telefono, numero di cellulare, indirizzo email), per attività di marketing su prodotti e servizi di società terze, realizzate mediante modalità automatizzate di contatto (posta elettronica, sms e altri strumenti di messaggistica massiva, notifiche push ecc.) e modalità tradizionali di contatto (ad esempio, telefonata con operatore) ovvero per ricerche di mercato e indagini statistiche.

Il consenso è facoltativo: posso in ogni momento revocare la mia dichiarazione di consenso a Business School24 S.p.A., inviando una mail all'indirizzo privacy@24orebs.com.

☐ Do il consenso ☐ Nego il consenso

INFORMATIVA SULLA TUTELA DEI DATI PERSONALI AI SENSI DELL'ART. 13 GDPR

GENERAL DATA PROTECTION REGULATION – REGOLAMENTO (UE) 679/16

CHI SIAMO

La società Business School24 S.p.A. (di seguito la "Società"), tratterà i suoi dati in qualità di Titolare definendo pertanto finalità e modalità del trattamento.

QUALI DATI PERSONALI CHE LA RIGUARDANO POSSONO ESSERE RACCOLTI

Possono essere raccolte le seguenti categorie di dati personali che la riguardano:

A) Dati di contatto – informazioni relative al nome, luogo e data di nascita, codice fiscale, indirizzo, numero di telefono, numero di cellulare, indirizzo email.

B) Altri dati personali – informazioni ulteriori che lei ci fornisce, anche all'interno del suo Curriculum Vitae;

C) Immagini video - fotografiche - audio- raccolte durante lo svolgimento del Master.

PER QUALI FINALITÀ E SU QUALI BASI GIURIDICHE POSSONO ESSERE UTILIZZATI I SUOI DATI PERSONALI

Il trattamento di dati personali deve essere legittimato da uno dei presupposti giuridici previsti dalla normativa vigente in materia di protezione dei dati personali come di seguito descritti. Quanto alle categorie di cui ai punti A) e B) la Società tratterà i suoi Dati:

- ai fini dell'iscrizione al Master, dell'erogazione dei servizi richiesti, e del riscontro a segnalazioni e reclami. Tali trattamenti vengono svolti in adempimento degli obblighi pre-contrattuali e contrattuali, ed il conferimento dei dati è necessario per gestire il rapporto contrattuale, ferma la impossibilità, in difetto, di darvi corso;
- al fine di gestire il rapporto dal punto di vista amministrativo e contabile, in adempimento di obblighi di legge;
- al fine di gestire eventuali controversie, sia nella fase stragiudiziale che giudiziale, per esercitare o difendere i diritti della Società;
- al fine di svolgere attività di marketing e comunicazione pubblicitaria, per conto proprio o di terzi, diretta ad informarla su iniziative promozionali, realizzate mediante modalità automatizzate di contatto (posta elettronica, sms e altri strumenti di messaggistica massiva, notifiche push, ecc) e modalità tradizionali di contatto (ad esempio, telefonata con operatore) ovvero per ricerche di mercato e indagini statistiche, ove lei ci rilasci apposito consenso;

Quanto alle categorie di cui al punto C), la Società tratterà i suoi Dati:

- al fine di svolgere attività di comunicazione e sponsorizzazione dei percorsi formativi della Business School, su tutti i mezzi online e offline utilizzati dalla Società per tali finalità, ove Lei ci rilasci apposito consenso.

COME MANTENIAMO SICURI I SUOI DATI PERSONALI

La Società utilizza tutte le misure di sicurezza necessarie al miglioramento della protezione e la manutenzione della

sicurezza, dell'integrità e dell'accessibilità dei Suoi dati personali. Tutti i suoi dati personali sono conservati sui nostri server protetti (o copie cartacee idoneamente archiviate) o su quelli dei nostri fornitori o dei nostri partner commerciali, e sono accessibili ed utilizzabili in base ai nostri standard e alle nostre policy di sicurezza (o standard equivalenti per i nostri fornitori o partner commerciali).

PER QUANTO TEMPO CONSERVIAMO LE SUE INFORMAZIONI

I Dati acquisiti e trattati in relazione all'attività oggetto del presente contratto saranno conservati per il tempo utile all'erogazione dei servizi oggetto del contratto.

In ogni caso, i Dati saranno conservati, anche dopo l'esecuzione del contratto per il tempo strettamente necessario ai fini dell'adempimento di specifici obblighi normativi, nonché per l'eventuale necessità di accertamento, esercizio o difesa dei diritti in titolarità di BS24 anche derivanti dalla necessità di comprovare la regolare esecuzione della prestazione professionale.

CON CHI POSSIAMO CONDIVIDERE I SUOI DATI PERSONALI

Ai suoi dati personali possono avere accesso i dipendenti debitamente autorizzati, nonché i fornitori esterni, nominati, se necessario, Responsabili del trattamento, che forniscono supporto per l'erogazione dei servizi.

I dati personali potranno essere comunicati altresì a terzi per rispettare ordini provenienti da pubbliche autorità a ciò legittimate ovvero per fare valere o difendere un diritto in sede giudiziaria.

Se necessario in relazione a particolari servizi o prodotti richiesti, i dati personali potranno essere comunicati a soggetti terzi che svolgono, in qualità di autonomi titolari del trattamento, funzioni strettamente connesse e strumentali alla prestazione di detti servizi o alla fornitura di detti prodotti (es. Poste Italiane S.p.A., banche ecc.).

I SUOI DIRITTI IN MATERIA DI PROTEZIONE DEI DATI E IL SUO DIRITTO DI AVANZARE RECLAMI DINNANZI ALL'AUTORITÀ DI CONTROLLO

Considerati i diritti che la Normativa Privacy conferisce agli Interessati, lei potrà, nei casi espressamente previsti, chiedere a BS24 l'accesso ai dati personali, come pure la rettifica o la cancellazione degli stessi o la limitazione al trattamento dei dati personali che la riguardano; opporsi, in tutto o in parte, al trattamento, oppure revocare il consenso al trattamento, nei casi e nei limiti previsti dalla normativa applicabile; ottenere la portabilità dei Dati che la riguardano; proporre reclamo dinanzi all'Autorità garante per la protezione dei dati personali.

CONTATTI

Potrà contattare la Società, Titolare del trattamento, all'indirizzo email del responsabile della protezione dei dati personali (DPO): DPO@24orebs.com.

Aim for more

Via Monte Rosa 91, Milano
P.zza dell'Indipendenza 23 b/c, Roma
Via Sclafani 40/b, Acireale (CT)
24orebs.com

