



PMI: GESTIONE E STRATEGIA D'IMPRESA

9 Aprile 2021
Acireale (Catania)

MASTER PART TIME
8 weekend
non consecutivi

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



PARTNER

CON IL CONTRIBUTO DI





CARATTERISTICHE DEL MASTER

OBIETTIVI

Un percorso in General Management per **gestire efficacemente un'impresa e guidare la crescita aziendale** in un contesto sempre più competitivo.

I partecipanti impareranno a:

- sviluppare le capacità di analisi e valutazione dell'azienda
- analizzare il posizionamento dell'impresa e comprendere come rafforzarne la competitività
- comprendere e gestire l'impatto del digitale nel marketing e nei processi d'acquisto
- approfondire le peculiarità organizzative delle Pmi e gestire il passaggio generazionale

DESTINATARI

Imprenditori e figli di imprenditori, consulenti e manager di PMI che desiderano acquisire le competenze necessarie per gestire l'azienda, sistematizzare quanto appreso sul campo e accelerare il proprio percorso di crescita professionale.

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.

DURATA E STRUTTURA

Il percorso è strutturato in 8 weekend non consecutivi con l'integrazione di alcuni corsi online presenti sulla piattaforma di elearning.

Le lezioni si svolgono:

- venerdì dalle ore 14.15 alle 18.15
- sabato dalle ore 9.15 alle 17.15



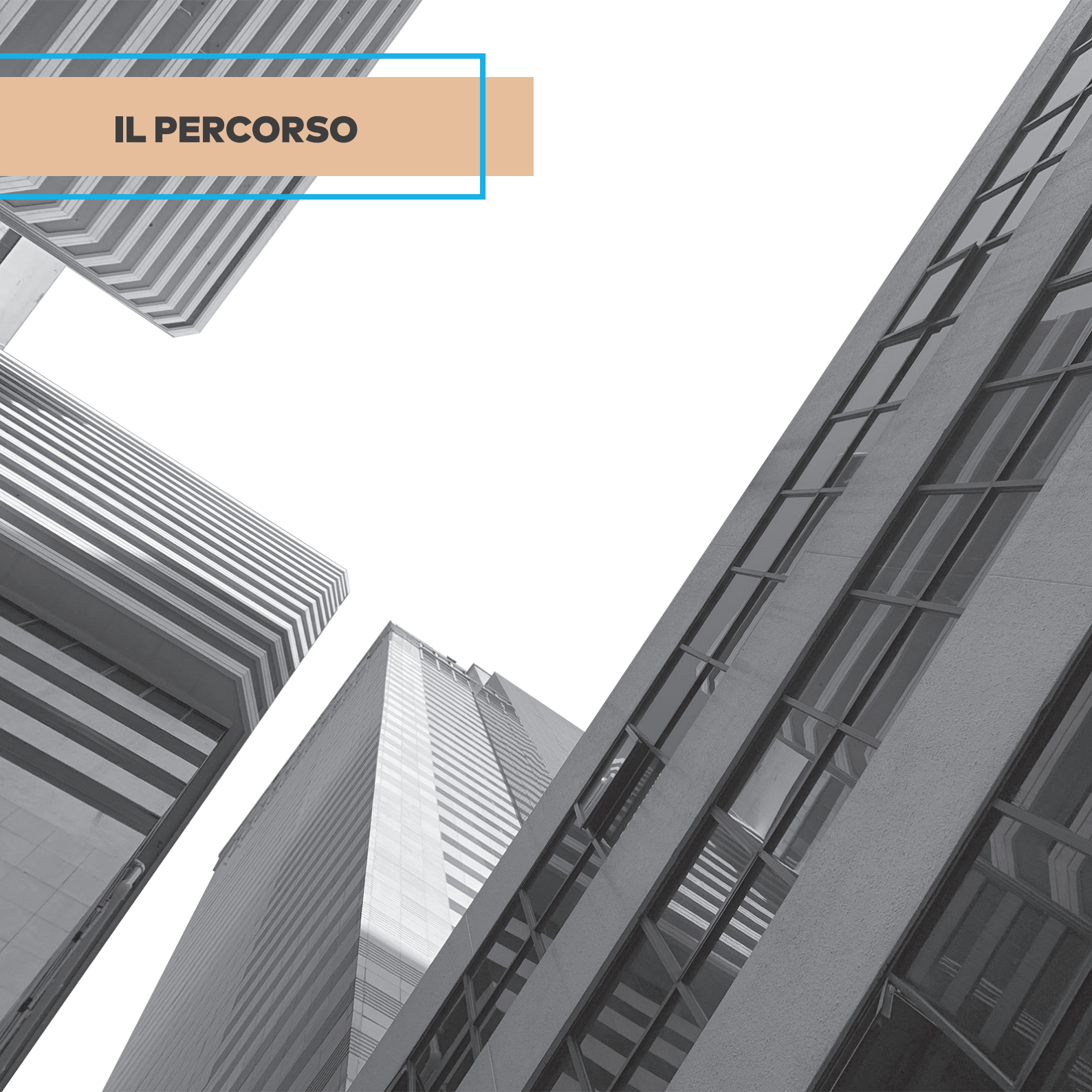
Il Master è frequentabile anche interamente in modalità live streaming, con interazione real time con i docenti.

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.

EXECUTIVE MASTER CERTIFICATE

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

IL PERCORSO



DIDATTICA ONLINE

I partecipanti potranno accedere all'aula virtuale con i corsi online a partire dal 1 aprile.

1° MODULO

ECONOMICS D'IMPRESA

Aprile

Venerdì 9 - Sabato 10

Venerdì 23 - Sabato 24

2° MODULO

LA PIANIFICAZIONE STRATEGICA

Maggio

Venerdì 7 - Sabato 8

Venerdì 21 - Sabato 22

3° MODULO

MARKETING E GESTIONE E DEL CLIENTE

Giugno

Venerdì 4 - Sabato 5

4° MODULO

ECOMMERCE E STRATEGIE DI VENDITA

Giugno

Venerdì 18 - Sabato 19

5° MODULO

PMI E FAMILY BUSINESS

Luglio

Venerdì 2 - Sabato 3

PROJECT WORK

Luglio

Venerdì 16 - Sabato 17

IL PROJECT WORK

Il percorso didattico terminerà con un Project Work **finalizzato all'applicazione delle metodologie manageriali apprese durante il Master.**

Partendo dall'analisi dettagliata di un business già esistente verrà chiesto ai partecipanti di ideare un piano di sviluppo con la guida di un docente del Master.

Operativamente, sarà possibile scegliere tra tre opzioni:

- **per gli imprenditori:** analisi approfondita del proprio business
- **per i manager:** analisi approfondita dell'azienda in cui si presta servizio
- **per i professionisti e i consulenti:** analisi di un'azienda selezionata con l'ausilio del coordinatore scientifico del Master



1° modulo

ECONOMICS D'IMPRESA

ECONOMICS D'IMPRESA

- La dimensione patrimoniale: le determinanti del capitale investito e delle fonti di finanziamento
- La dimensione economica: le determinanti della marginalità aziendale e le sue articolazioni
- La dimensione finanziaria: le determinanti delle entrate e delle uscite di cassa
- La struttura e i contenuti del bilancio aziendale
- Casi aziendali: approcci operativi e di business
- Il principio di competenza: ammortamenti, rimanenze, fondi rischi e oneri futuri, ratei e risconti
- Gli indici di bilancio
- La gestione dei flussi di cassa

IL SISTEMA DI PIANIFICAZIONE E CONTROLLO

- Il sistema di pianificazione e controllo: una visione sistemica
- La contabilità analitica: contenuti e portata informativa
- La configurazione di costo e la correlazione con le scelte aziendali
- La classificazione dei costi e la correlazione con le strutture del conto economico gestionale: contenuti e portata informativa
- Il Break-Even Point, la leva operativa e gli altri strumenti utili per analizzare la struttura dei costi

IL REPORTING

- L'analisi degli scostamenti
- Il Forecast

IL BUDGET

- Il processo di redazione dei Budget operativi e la costruzione del Master Budget
- La modellizzazione del Budget aziendale attraverso il modello di controllo
- Il monitoraggio della Performance aziendale attraverso il sistema di Reporting aziendale
- Dagli scostamenti al monitoraggio dei fattori critici di successo
- Le azioni correttive: Forecast e Revised Budget

CORSI ONLINE

- Guida al bilancio e alla lettura dei dati economico-finanziari
- Budget, Reporting e Performance Management

2° modulo

LA PIANIFICAZIONE STRATEGICA

STRATEGIA E INNOVAZIONE D'IMPRESA

- Gli elementi base di una strategia di successo
- I livelli della strategia: corporate, business e Functional Strategy
- L'analisi di settore: i segmenti e i mercati
- Comprendere le dinamiche competitive: la Competitive Analysis
- La strategia in contesti settoriali differenti
- La creazione di valore e il vantaggio competitivo
- La strategia di innovazione per creare valore
- Come difendere il vantaggio competitivo
- Il processo di Strategy-Making
- Il processo strategico formale
- Comunicare la strategia
- Il piano industriale: struttura e redazione

LA PIANIFICAZIONE STRATEGICA A SUPPORTO DEL BUSINESS PLAN

- Costruzione e interpretazione del Business Plan
- Metodologie di valutazione
- La pianificazione economico-finanziaria
- La valutazione degli investimenti
- Copertura dei fabbisogni finanziari e strategici

CORSI ONLINE

- Il business plan e il lancio di nuovi prodotti
- La valutazione e l'analisi degli investimenti
- La valutazione d'azienda: come si misura il valore d'impresa



3° modulo

MARKETING E GESTIONE DEL CLIENTE

DALLA STRATEGIA ALLA PIANIFICAZIONE DI MARKETING

- Dall'idea al lancio: il Business Model Canvas
- Value Proposition e Unique Selling Proposition
- Posizionamento e Brand Identity per differenziarsi dalla concorrenza
- Competitor Analysis e Hidden Players: chi sono i Competitor che non ti aspetti
- Analisi qualitative e quantitative: strumenti pratici per capire i bisogni dei tuoi nuovi potenziali clienti
- L'omnicanalità e la gestione strategica del Pricing e delle promozioni
- Dal Marketing Mix al piano di marketing: i KPI di misurazione

DIGITAL E CUSTOMER LIFECYCLE MARKETING

- Marketing analogico e marketing digitale: strumenti pratici pronti all'uso
- Anticipare i Trend e creare il proprio vantaggio competitivo
- Il Lifecycle Marketing: cos'è e perché è importante

- La visione del marketing multicanale integrato
- Ri-targettizzazione e ottimizzazione del budget digitale: il modello Trigger-Influence-Action
- Casi aziendali in pratica

CORSI ONLINE

- Costruire e valorizzare brand di successo
- Definire il posizionamento e il piano di marketing
- Digital Strategy - pianificare una strategia digitale

4° modulo

STRATEGIE DI VENDITA E ECOMMERCE

STRATEGIE DISTRIBUTIVE E POLITICHE COMMERCIALI

- Il piano strategico e il budget commerciale
- L'organizzazione della funzione commerciale nelle PMI
- Le scelte distributive
- Il ciclo di vita dei prodotti/servizi
- Le competenze per il raggiungimento dei risultati commerciali e la misurazione delle performance della forza di vendita

PIANIFICARE UNA STRATEGIA DI ECOMMERCE

- Nuovi modelli di business e gestione del canale
- L'eCommerce diretto: la gestione dei conflitti
- L'eCommerce indiretto: sviluppare la nuova catena del valore
- Le logiche dei Marketplace e approccio operativo
- Gestione delle criticità nella logistica, amministrazione e Customer Service

CORSI ONLINE

- Le ricerche di mercato e la loro applicazione nella strategia aziendale
- eCommerce: creare una vetrina digitale che converte

5° modulo

PMI E FAMILY BUSINESS

PMI: IMPRESA FAMILIARE E PASSAGGIO GENERAZIONALE

- Le caratteristiche strategiche e organizzative delle piccole e medie imprese
- Il carattere dell'imprenditorialità come elemento di forza
- Gestire l'assetto organizzativo e la sua evoluzione
- Le strategie competitive delle PMI
- Il passaggio generazionale e i patti di famiglia
- Impostare il rapporto tra famiglia e impresa
- Valutazione del clima aziendale
- Il patto di famiglia

CORSI ONLINE

- La pianificazione dell'ingresso dei successori in azienda
- Gli aspetti legali nella successione d'impresa
- Il Patto di Famiglia: caratteristiche e finalità





DOCENTI



DOCENTI E TESTIMONIAL

COORDINATORE SCIENTIFICO

Fabio Papa

Direttore

Institute of Applied Economic Research

Pierpaolo Cagnani

Partner

IXL Center e Angel Investor

Domenico Gulli

Consulente aziendale

Gianluca Manzo

Service Manager - Sviluppo

Organizzativo

Assolombarda Servizi

Luca Mentasti

Family Officer

Loro Piana

Andrea Mezzadri

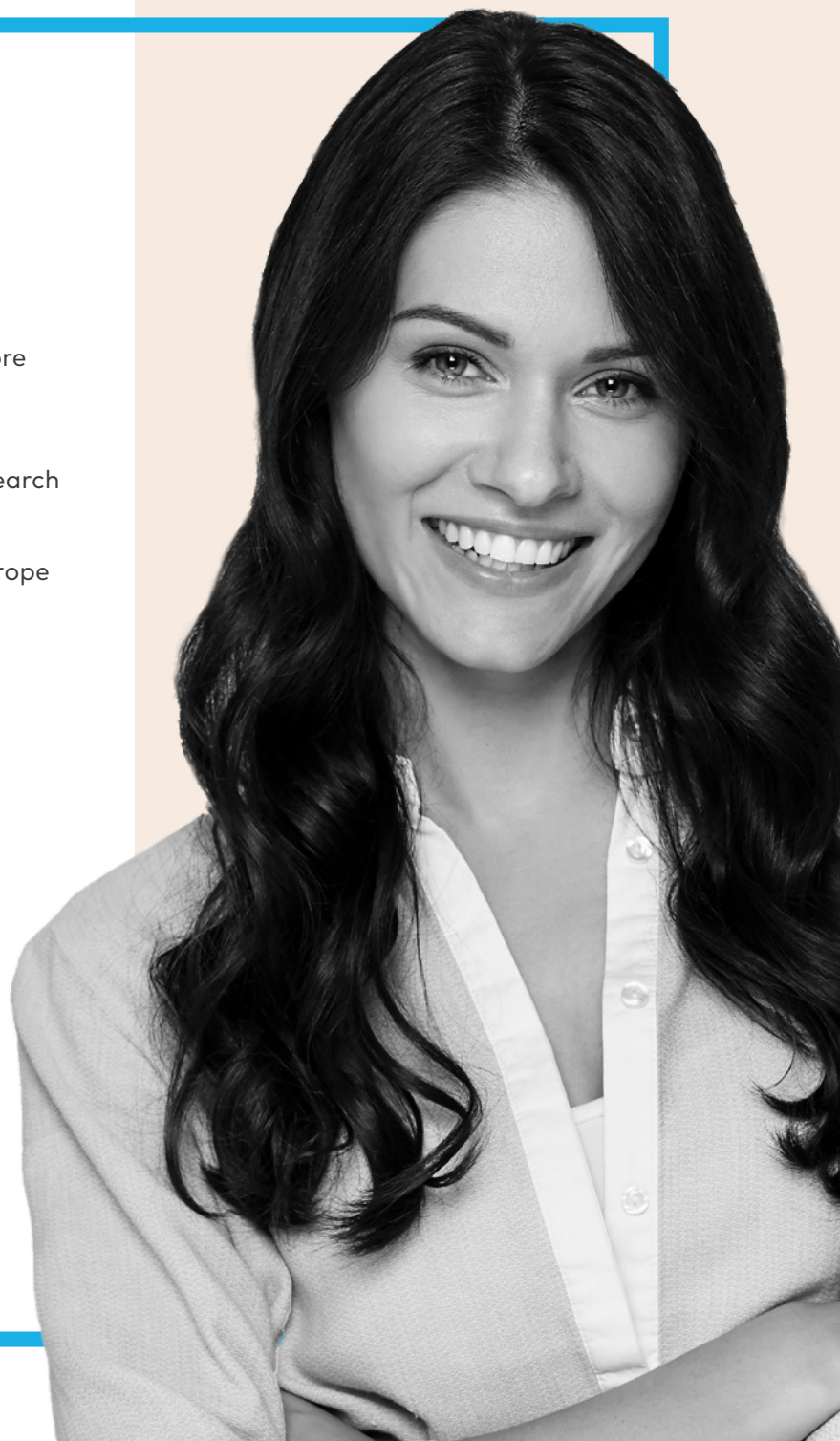
Professore di economia aziendale
Università Cattolica del Sacro Cuore

Fabio Papa

Direttore
Institute of Applied Economic Research

Mario Spatuzzi

Masterbrand Brand Champion Europe
Knorr



MODALITÀ DI ISCRIZIONE E DI PAGAMENTO

SEDE DEL MASTER

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

ISCRIZIONI

È 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.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

✓ **2.800,00 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 **06/03/2021**
- ✓ **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 la data di avvio del Master
2^A rata: entro il 22/05/2021

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 **YA1382**

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. +39 (06) 3022.6406

Cel: +39 3407952084

federica.bitti@24orebs.com

FORMAZIONE IN HOUSE E ELEARNING

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

FINANZIAMENTI

PRESTITI ALLO STUDIO

Per i clienti 24ORE Business School è possibile accedere ai prestiti allo studio **BNL - Gruppo BNP Paribas**, in particolare ai prodotti **BNL Futuriamo** e **BNL Scuola Più**, dedicati agli studenti di ogni età, per sostenere l'investimento nel futuro a condizioni molto vantaggiose.



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

Maggiori informazioni sul sito
24orebs.com
o sul sito dell'azienda Partner

PRESTITO D'ONORE

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.



BANCA SELLA

Maggiori informazioni sul sito
24orebs.com
o sul sito dell'azienda Partner

CREDITO AL CONSUMO

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.



COMPASS
GRUPPO MEDIOBANCA

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.

Maggiori informazioni sul sito
24orebs.com
o contattando il nostro Servizio Clienti
info@24orebs.com
Tel. 02 30300602

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. Il costo del servizio sarà dovuto solo in caso di approvazione del Piano Formativo.



Maggiori informazioni sul sito
24orebs.com,
sul sito dell'azienda Partner
oppure email:
hrc.fundtraining@hrcgroup.com;
Tel. 345 8043046
o 051 328455

SCHEDA DI ISCRIZIONE

☐ Cod. YA1382

PMI: GESTIONE E STRATEGIA D'IMPRESA

2.800,00 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.I.G.

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*	

MODALITÀ DI FRUIZIONE PRESELTA (da compilare solo per iniziative che prevedono sessioni formative in presenza)

☐ Aula

☐ Live Streaming

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 e fruizione 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.

Per le iniziative che prevedono anche le sessioni in presenza, Business School24 S.p.a. garantirà l'accesso in aula ad un numero tale di partecipanti affinché sia assicurato il rispetto delle norme in materia di "distanziamento sociale" emanate a seguito dell'emergenza sanitaria Covid-19 nonché affinché sia tutelata la salute dei partecipanti; a tal fine, nel caso in cui il numero degli iscritti che optano per la formazione in presenza superi il numero massimo di persone che può essere ospitato nelle aule individuate da Business School24 S.p.a. ove tenere le lezioni, ai partecipanti in eccedenza sarà comunque garantito il diritto di seguire il corso in live streaming. I soggetti ai quali sarà garantito seguire il master in modalità live streaming, verranno individuati di volta in volta da Business School24 S.p.a. sulla base di un criterio di turnazione tale da ripartire equamente tra gli iscritti il numero di lezioni alle quali parteciperanno "in presenza fisica" con quelle che seguiranno in live streaming. Business School24 S.p.a. informerà 5 giorni prima dell'evento per il tramite di messaggio e-mail, i soggetti destinati a seguire le lezioni online. Nel caso di temporanea inagibilità delle aule per effetto delle disposizioni in materia di contenimento della pandemia, sarà sempre garantita la continuità delle lezioni attraverso la didattica a distanza, con gli stessi contenuti e docenti già inizialmente previsti.

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 convergono 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 MANTIENIAMO 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

