



CONTRATTUALISTICA D'IMPRESA

Guida alla redazione e negoziazione dei contratti
d'impresa nelle operazioni commerciali

MILANO

6^a EDIZIONE

DAL 30 SETTEMBRE 2016

MASTER DI SPECIALIZZAZIONE FORMULA WEEKEND

6 weekend non consecutivi

IL MASTER È STRUTTURATO IN 4 MODULI ACQUISTABILI SEPARATAMENTE

- 1° modulo - CONTRATTI DI IMPRESA: PRINCIPALI CLAUSOLE,
RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE E NEGOZIAZIONE
- 2° modulo - I CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE, AGENZIA E FRANCHISING
- 3° modulo - I CONTRATTI DI ACQUISTO
- 4° modulo - CONTRATTI DI SOCIETÀ E DI COLLABORAZIONE TRA IMPRESE

INOLTRE IN OFFERTA:

CONTRATTUALISTICA D'IMPRESA + BUSINESS & LEGAL ENGLISH

**I WEEKEND MEGLIO
INVESTITI PER IL
TUO FUTURO**

SCONTO 15%

PER LE ISCRIZIONI
ENTRO IL 20/08/2016



INTRODUZIONE

In collaborazione con:

**Guida
al Diritto**

Settimanale di documentazione giuridica

Diritto 24

Per affrontare l'attuale contesto economico, le aziende sono soggette a continui cambiamenti organizzativi. Tale evoluzione della struttura e il diverso approccio che l'impresa è chiamata ad adottare con soggetti terzi, si riflettono anche sui contenuti dei contratti d'impresa, diventati sempre più uno strumento gestionale oltre che giuridico.

Per redigere contratti sicuri ed evitare controversie e sanzioni in fase di esecuzione, Il Sole 24 ORE Business

School ed Eventi organizza il Master "Contrattualistica d'Impresa" che, dopo un modulo introduttivo su principi e clausole generali e sulle risoluzioni delle controversie, analizza singole fattispecie contrattuali, dalla fase di negoziazione all'esecuzione. Inoltre, la modularità del percorso permette di approfondire tipologie di contratti suddivise in base all'area aziendale di riferimento: commerciale, acquisti e societario.

Programma, qualifiche e loghi sono aggiornati a giugno 2016.

Eventuali aggiornamenti sono consultabili on line nella versione della brochure in formato digitale www.bs.ilssole24ore.com

CARATTERISTICHE DEL MASTER DI SPECIALIZZAZIONE

OBIETTIVI

Il master si propone di analizzare i principali contratti d'impresa con l'ausilio di modelli ed esercitazioni pratiche e di formare un Esperto nella negoziazione e redazione di contratti d'impresa e nella gestione delle operazioni commerciali. La modularità del percorso permette un approfondimento giuridico anche per manager aziendali responsabili di funzione (commerciale, acquisti, appalti, affari societari) e per imprenditori.

DESTINATARI

Il Master di Specializzazione è rivolto a:

- > Giuristi d'impresa e responsabili uffici legali
- > Avvocati
- > Laureati in discipline giuridiche ed economiche
- > Consulenti
- > Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili
- > Responsabili uffici acquisti
- > Responsabili uffici appalti
- > Responsabili affari societari

DOCENTI

La docenza è affidata ad avvocati ed esperti del settore che, attraverso una metodologia didattica collaudata e un taglio operativo, assicurano un apprendimento graduale e completo della materia. Si tratta di professionisti che collaborano alle numerose attività editoriali del Sole 24 ORE (pubblicazioni, libri, attività multimediali), nonché di esperti di 24 ORE Business School ed Eventi.

METODOLOGIA DIDATTICA

Tutti gli argomenti del Master sono affrontati con una metodologia didattica interattiva, che affianca all'analisi dei singoli argomenti esercitazioni e simulazioni.

MATERIALE DIDATTICO

Grazie al patrimonio informativo ed editoriale del Gruppo 24 ORE i partecipanti, a supporto dell'attività didattica, riceveranno:

- > dispense in formato elettronico contenenti le slide utilizzate dai docenti in aula
- > copia del quotidiano Il Sole 24 ORE

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

Al termine del Master di specializzazione sarà distribuito a ciascun partecipante, che abbia frequentato almeno l'80% delle lezioni, l'attestato di partecipazione. Ai partecipanti dei singoli moduli sarà rilasciato l'attestato di partecipazione relativo al modulo frequentato.

LA STRUTTURA DEL MASTER

Il Master di specializzazione, a numero chiuso e frequenza obbligatoria, si sviluppa in 6 weekend.

Orario delle lezioni:

- > Venerdì dalle 14.30 alle 18.30
- > Sabato dalle 9.15 alle 17.15

Ai fini della Formazione Professionale Continua è stata inoltrata richiesta di accreditamento al Consiglio dell'Ordine degli Avvocati di Milano

CALENDARIO DELLE LEZIONI 2016

Settembre

- venerdì 30

Ottobre

- sabato 1
- venerdì 7 - sabato 8

Novembre

- venerdì 4 - sabato 5
- venerdì 11 - sabato 12
- venerdì 18 - sabato 19

IL PROGRAMMA

1° MODULO

CONTRATTI DI RINCIPALI CLAUSOLE, RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE E NEGOZIAZIONE

30 settembre e 1 ottobre
7 e 8 ottobre

La fase precontrattuale

- > Lettere di intenti
- > Doveri e oneri precontrattuali
- > Revoca della proposta
- > Responsabilità pre-contrattuale
- > Accordi di riservatezza
- > Tutela in caso di violazione di alcuni tipi di clausole

Il contratto preliminare

- > Implicazioni con il contratto definitivo e differenze
- > Contratto normativo, promessa unilaterale e offerta: affinità
- > Invalidità del contratto preliminare: possibili cause
- > Responsabilità e risarcibilità del danno

Le principali clausole contrattuali

- > La "struttura base" di un contratto d'impresa
- > Determinazione del corrispettivo e conseguenze sulla redazione del contratto
- > Quantificazione anticipata del danno
- > Le clausole "particolari" nei contratti commerciali
- > Condizione sospensiva e risolutiva
- > Clausole vessatorie
- > I vizi del contratto

Contratti d'impresa e tutela dei consumatori

GLI ISTITUTI ADR E LE TECNICHE DI NEGOZIAZIONE

Le tipiche forme ADR in Italia

- > Arbitrato
- > Mediazione
- > Negoziazione assistita
- > Le differenze tra le varie tipologie

Le tecniche di gestione del conflitto e di negoziazione contrattuale

- > Metodo esplorativo per la ricerca di interessi e bisogni
- > Individuazione dell'area negoziale
- > Gestione di difficoltà e obiezioni
- > Redazione dell'accordo

2° MODULO

CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE, AGENZIA E FRANCHISING

21 e 22 ottobre

I contratti di distribuzione

- > L'impatto della normativa antitrust sui contratti di distribuzione in ambito UE
- > Distribuzione selettiva e distribuzione esclusiva
- > Il Reg. (UE) 330/10 in tema di accordi verticali: hardcore restrictions, resale price restrictions e vendite via internet

I contratti di agenzia

- > Autonomia negoziale delle parti e disciplina tipizzata del contratto
- > I compiti dell'agente e le modalità di svolgimento dell'incarico
- > Rappresentanza ed esclusiva
- > Il diritto alla provvigione
- > La cessione del contratto
- > Durata del contratto ed indennità dovute all'agente al termine del rapporto

I contratti di concessione

- > Distribuzione selettiva ed esclusiva
- > Le obbligazioni caratteristiche del concessionario: distribuzione, vendita e assistenza post vendita dei prodotti del preponente
- > Condizioni di rivendita dei prodotti ed organizzazione del concessionario
- > Le obbligazioni del concedente

I contratti di franchising

- > Gli elementi caratteristici del franchising nella L. 129/2004
- > Obblighi precontrattuali delle parti
- > Il know-how del franchisor
- > Le clausole principali del contratto

Project Work

3° MODULO

I CONTRATTI DI ACQUISTO

4 e 5 novembre

I Contratti di Acquisto

- > Norme applicabili e principali modelli contrattuali
- > Processo di selezione dei fornitori
 - I contenuti tipici di una RFQ (Request for Quotation) ed il processo di valutazione
 - Il contratto di co-design / simultaneous engineering

I Contratti di Fornitura O.E.M. (Original Equipment Manufacturer Long-Term Supply Agreement)

- > Gestione degli investimenti e di proto tipizzazione
- > Continuità delle forniture e modalità di programmazione dei volumi di fornitura
- > Le caratteristiche dei contratti di fornitura O.E.M.
- > I Contratti di subfornitura nelle attività produttive. la legge 192/98 (cenni)

I Contratti di Outsourcing

- > Principali scopi
- > Struttura e clausole ricorrenti

I Contratti della Logistica

- > Scopi, struttura e clausole ricorrenti
- > Contratti di trasporto e di spedizione
- > Contratti di logistica integrata

Il Contratto di appalto privato

- > Il contratto di appalto
- > La valutazione e le fasi di scelta dell'appaltatore
- > Il bene oggetto di appalto e la disciplina extra-codicistica
- > Le principali differenze con il contratto d'opera e la somministrazione di lavoro e cose
- > Le clausole particolari: il capitolato e l'offerta dell'appaltatore
- > La revisione del prezzo
- > Le assicurazioni e le garanzie di adempimento
- > La sospensione dei lavori e il collaudo
- > La responsabilità del committente e dell'appaltatore
- > La garanzia per vizi e difformità prestata dall'appaltatore
- > Altre tipologie di garanzia
- > Il recesso unilaterale
- > Analisi delle clausole più significative di un contratto d'appalto

Il contratto di subappalto

- > Le principali peculiarità del contratto di subappalto
- > Subappalto e subfornitura: differenze
- > La responsabilità nei rapporti tra committente-appaltatore e subappaltatore, anche ai fini previdenziali

4° MODULO CONTRATTI DI SOCIETÀ E DI COLLABORAZIONE TRA IMPRESE

11 e 12 novembre

18 e 19 novembre

La struttura dell'acquisto di partecipazioni azionarie e di aziende

- > Asset deal vs share deal: differenze civilistiche, contabili e fiscali
- > La struttura di cessione con conferimento
- > Il leveraged buy out: profili Finanziari

La procedura di trasferimento di azienda e di partecipazioni societarie

- > La fase precontrattuale
- > Due diligence e contratto preliminare
- > Tipologie di clausole ricorrenti nei contratti di acquisizione
- > Clausole sulla determinazione del prezzo e di garanzia
- > L'obbligo di non concorrenza
- > Condizioni sospensive al closing
- > Gestione interinale della società target
- > Attività di closing e post closing
- > Patti parasociali (opzioni di acquisto e vendita di partecipazioni)

Le peculiarità della cessione e dell'affitto d'azienda

- > La procedura civilistica della cessione di azienda
- > Le peculiarità del contratto di acquisizione di azienda
- > Le peculiarità dell'affitto d'azienda

L'acquisizione di partecipazioni e di aziende nell'ambito di procedure concorsuali

- > Le acquisizioni da concordati e accordi di ristrutturazione ex art. 182bis della legge fallimentare
- > Strutture societarie e profili contrattuali

Aspetti generali sulle joint venture

- > Lineamenti dei contratti di joint venture
- > Evoluzione e qualificazione degli accordi di joint venture
- > Joint venture contractual e joint venture corporation
- > Struttura, caratteristiche e clausole ricorrenti

Cooperazione tra imprese nel commercio internazionale

- > Joint venture di produzione e di distribuzione: caratteristiche a confronto
- > Joint venture con partner estero

Joint venture nell'appalto internazionale

- > Cooperazione tra imprese nell'appalto internazionale
- > Disciplina dei rapporti interni
- > Responsabilità interna e analisi delle attività strumentali al raggiungimento dello scopo comune
- > Analisi dei rapporti con la stazione appaltante
- > Risoluzione delle controversie

Il contratto di rete come nuova forma di contratto tipico

- > Differenza con i contratti d'area e di distretto
- > L'oggetto del contratto di rete
- > La presunta soggettività giuridica
- > Chi vi può partecipare
- > Caratteristiche: la forma del contratto, i conferimenti, l'organo gestorio, la responsabilità dei partecipanti al contratto, il fondo patrimoniale, il recesso
- > Differenza con ATI, Consorzio, GEIE

La nuova disciplina del consorzio export

Project Work

DOCENTI E TESTIMONIANZE

DOCENTI

Marco Bianchi

Avvocato
Castaldi Mourre & Partners

Alberto Bianco

Partner
Studio Legale Pavia e Ansaldo

Marco Dell'Antonia

Of Counsel
Orrick, Herrington & Sutcliffe

Tiziana Fragomeni

Avvocato Mediatore Negoziatore
Professore a contratto
di Oratoria forense
Università degli Studi di Milano

Stefano Nava

Avvocato
Docente di Supply Chain,
Università Carlo Cattaneo-LIUC

Andrea Sganzerla

Avvocato
Studio Sganzerla

Flavia Silla

Avvocato e Dottore Commercialista
Studio Silla

Marco Tupponi

Avvocato - Senior Partner
Tupponi, De Marinis & Partners

BUSINESS & LEGAL ENGLISH

Contract Negotiation & Drafting

Milano, dal 25 novembre
al 17 dicembre 2016

Il Master “Business & Legal English: Contract Negotiation & Drafting” costituisce un approfondimento specifico della contrattualistica internazionale in lingua inglese, offrendo projec work dedicati alle clausole e alle tecniche di redazione e di negoziazione dei contratti.

DOCENTI

Steven Sprague
Solicitor of the Senior Courts
of England and Wales

Barbara Jean Steadman
Attorney at law

PROGRAMMA

1° weekend

25 e 26 novembre

Drafting Techniques

- > Contracts (Common Law) v. Contracts (Civil Law): an overview
 - The different role of precedents and Statutes
 - Caveat emptor v. good faith v. reasonableness
 - The different approach on the interpretation of the contract
 - “Giustizia del Contratto” v. Freedom of contract
- > A traditional approach to the drafting techniques
- > The scope of the contract

Project Work: “The clause that should have been drafted”

- > The role of the lawyer when drafting an international contract
- > The juridical “environment” of international contracts:
 - Lex-Mercatoria
 - Self-regulatory Agreements
 - National mandatory rules and local Foreign Investments Laws
- > Drafting techniques
- > Common mistakes
- > Structure of the draft contract

2° weekend

2 e 3 dicembre

Project Work: “Telling all the story”

- > Drafting agreements: practical tips

Project Work: drafting selected clauses from the most common international contracts

Mind the step: bridging the gap when negotiating abroad

- > The internalisation path: from spot sales to establishing a presence on a foreign market
- > Entering a new foreign market: structuring an effective feasibility study and business plan
- > Negotiating an international deal
 - Hard-bargaining, softbargaining, principled problem solving
 - Intercultural negotiation
 - Preparing, planning and conducting an effective negotiation
 - Dealing with difficulties

3° weekend

16 e 17 dicembre

Project work: Negotiating selected clauses from international contracts

- > Contracts clauses: an international glossary
 - Meaning of selected clauses from the most common international contracts

*Per una più facile ed immediata comprensione delle clausole e dei testi illustrati è preferibile che i partecipanti abbiano una discreta conoscenza della lingua inglese.

INFORMAZIONI E MODALITÀ DI ISCRIZIONE

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Iscrizione intero percorso:

€ 2.400,00 + IVA

Iscrizione al 1° Modulo:

€ 890,00 + IVA

Iscrizione al 2° Modulo:

€ 490,00 + IVA

Iscrizione al 3° Modulo:

€ 490,00 + IVA

Iscrizione al 4° Modulo:

€ 890,00 + IVA

Contrattualistica d'impresa +

Business & Legal English:

€ 2.950,00 + IVA

Business & Legal English:

€ 1.090,00 + IVA

ADVANCE BOOKING SCONTO 15% VALIDO SINO AL 20/08/2016

Iscrizione intero percorso:

€ 2.040,00 + IVA

€ 360,00
di risparmio

Iscrizione al 1° Modulo:

€ 756,00 + IVA

€ 134,00
di risparmio

Iscrizione al 2° Modulo:

€ 416,00 + IVA

€ 74,00
di risparmio

Iscrizione al 3° Modulo:

€ 416,00 + IVA

€ 74,00
di risparmio

Iscrizione al 4° Modulo:

€ 756,00 + IVA

€ 134,00
di risparmio

Contrattualistica d'impresa

+ Business & Legal English:

€ 2.507,00 + IVA

€ 443,00
di risparmio

Business & Legal English:

€ 926,00 + IVA

€ 164,00
di risparmio

ISCRIZIONI ONLINE – SHOPPING 24

Sconto 5%

su tutte le offerte in vigore

OFFERTE COMMERCIALI NON CUMULABILI CON L'ADVANCE BOOKING

ISCRIZIONE MULTIPLA

- **SCONTO 10%** per l'acquisto di 2 iscrizioni da parte della stessa Azienda/Ente

- **SCONTO 15%** per l'acquisto di 3 o più iscrizioni da parte della stessa Azienda/Ente

AGEVOLAZIONI ABBONATI

SCONTO 10% abbonati al quotidiano, alle riviste specializzate, ai partecipanti alle precedenti iniziative di 24 ORE Business School ed Eventi

PER ISCRIZIONI E INFORMAZIONI

Il percorso è a **numero chiuso**

 **Dal sito internet:**
www.bs.ilsole24ore.com

 **Telefonicamente** 02 30300602

 **e-mail:**
iscrizioni@formazione.ilsole24ore.com
con successivo invio della scheda di iscrizione

 **Fax:** 02 3022.3414
inviando direttamente la scheda di iscrizione

COORDINAMENTO DIDATTICO

Sabrina Magro, responsabile del Master di Specializzazione.
Tel. 02/06 3022.3871, e-mail: sabrina.magro@ilsole24ore.com

SEDE DEL MASTER

Business School del Sole 24 ORE
via Monte Rosa, 91
20149 – Milano
iscrizioni@formazione.ilsole24ore.com
www.bs.ilsole24ore.com

FINANZIAMENTI AGEVOLATI PERSONALI

La 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 della Business School.



FORMAZIONE FINANZIATA PER LE AZIENDE

24 ORE Business School ed Eventi è certificato UNI EN ISO 9001:2008 e quindi è abilitato ad attuare i piani finanziari dai Fondi Interprofessionali ed è Ente accreditato Fondoprofessioni nell'erogazione dei corsi di formazione interaziendale.

Ogni azienda ha la disponibilità di ottenere finanziamenti accedendo al Fondo a cui è iscritta. Si consiglia di rivolgersi alla propria Direzione del Personale per verificare questa opportunità.

 **arcadia**, partner del Sole 24 ORE Business School, è a disposizione dei partecipanti per individuare e gestire le richieste di finanziamento.

Per ulteriori informazioni:
02.30300602
e-mail:
info@formazione.ilsole24ore.com

MODALITÀ DI PAGAMENTO

VERSAMENTO IN UNICA SOLUZIONE
www.shopping24.ilsole24ore.com
pagamento **in un'unica soluzione** tramite:

- **bonifico bancario**

- **carta credito** circuiti: VISA, MASTERCARD, AMERICAN EXPRESS



- PayPal



VERSAMENTO RATEIZZATO

Pagamento tramite **bonifico bancario** da effettuare in **due rate** secondo la seguente tempistica:
> prima rata: entro il 30/09/2016
> seconda rata: entro il 28/10/2016.

Causale di versamento:
indicare il codice **YZ8550** nonché gli **estremi della fattura** (se pervenuta) con il relativo **codice cliente**

Intestazione/Coordinate bancarie:

Il Sole 24 ORE S.p.A.
Banco Popolare divisione Lodi
Sede Piazza Mercanti, 5
20123 Milano
IBAN IT 44 L 05034 01633
000000167477

Copia del versamento di entrambe le rate deve essere sempre inviata ai seguenti riferimenti:

 **fax:**
02 3022.3414

 **e-mail:**
iscrizioni@formazione.ilsole24ore.com

Al ricevimento della quota di iscrizione, verrà spedita lettera assicurata convenzionale con la fattura quietanzata intestata secondo le indicazioni fornite.

FORMAZIONE IN HOUSE E E-LEARNING

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

SCHEDA D'ISCRIZIONE

SCONTO 15%
PER LE ISCRIZIONI ENTRO
IL 20/08/2016

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento della presente scheda – da inviarsi via fax al n. 02 3022.3414 oppure via mail a iscrizioni@formazione.ilsole24ore.com debitamente compilata in tutte le sue parti e sottoscritta per accettazione.

L'iniziativa verrà confermata tramite comunicazione via mail entro i 7 gg lavorativi prima della data di inizio e il pagamento, tramite bonifico bancario, dovrà essere effettuato a seguito del ricevimento della comunicazione di conferma entro la data di inizio del master.

☐ Cod. YZ8550
Master di Specializzazione
Contrattualistica d'impresa

☐ Cod. YA8550 - 1° Modulo
I contratti d'impresa

☐ Cod. YA8551 - 2° Modulo
I contratti di distribuzione

☐ Cod. YA8552 - 3° Modulo
I contratti di acquisto

☐ Cod. YA8553 - 4° Modulo
I contratti di società

☐ Cod. YA8554
**Contrattualistica d'impresa
+ Business & Legal English**

☐ Cod. YA8555
Business & Legal English

DATI DEL PARTECIPANTE

Nome	Cognome	
Luogo e data di nascita		
Titolo di studio	Funzione	
Società	Settore	
Indirizzo		
Città	Prov.	Cap.
Tel.	Cell.	
E-mail	Fax	

DATI PER LA FATTURAZIONE

Intestatario fattura		
P.IVA (obbligatorio)		
Codice fiscale (obbligatorio)		
Indirizzo		
Città	Prov.	Cap.

AGEVOLAZIONI

Abbonato rivista	N.
Altri sconti	

Firma

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.

Modalità di pagamento: ☐ Bonifico bancario

Modalità di disdetta:
Ai sensi del D.Lgs. 206/2005 e s.m.i., Lei avrà facoltà di recedere, senza dover corrispondere alcuna penale e senza dover specificare il motivo, entro il termine di 10 (dieci) giorni lavorativi dalla data dell'iniziativa.
Il recesso dovrà essere esercitato entro il predetto termine con comunicazione scritta a mezzo lettera racc. A/R al seguente indirizzo ovvero, entro lo stesso termine, mediante telegramma, telex, posta elettronica e fax, a condizione che sia confermata mediante lettera raccomandata con avviso di ricevimento entro le quarantotto ore successive, utilizzando i seguenti recapiti: Il Sole 24 ORE S.p.A. – Segreteria Business School – via Monte Rosa, 91 – 20149 Milano

A seguito del recesso da parte Sua, esercitato come sopra, entro 30 giorni dalla data del recesso, provvederemo a riaccreditarLe gli importi da Lei eventualmente pagati.
> oltre il termine di cui sopra e fino al giorno stesso dell'iniziativa, Lei potrà recedere pagando un corrispettivo pari al 25% della quota di iscrizione, che potrà essere trattenuta direttamente dalla nostra società, se la quota è già stata versata. La nostra società provvederà ad emettere la relativa fattura.
In assenza di recesso nei predetti termini, l'obbligo di pagamento dell'intera quota sussiste a prescindere dalla Sua effettiva frequentazione dell'evento formativo.

Firma

Informativa ex art. 13 D.Lg. n. 196/2003

I dati personali sono trattati da Il Sole 24 ORE S.p.A., Titolare del trattamento, per fornire il servizio. Il conferimento dei dati personali per detta finalità è funzionale al servizio e l'eventuale rifiuto di conferirli comporterebbe l'impossibilità di eseguire i servizi. Il relativo trattamento non richiede il consenso degli interessati.

Con il consenso del Cliente, i dati personali sono trattati per le attività di marketing de Il Sole 24 ORE S.p.A. e, direttamente da parte di quest'ultima, per attività di marketing anche per conto di società del Gruppo Il Sole 24 ORE ed anche di terzi appartenenti ai settori dell'editoria, della finanza, dell'economia, dell'industria, del lusso, dei servizi, delle telecomunicazioni, dell'Ict, delle assicurazioni e del no profit. In futuro Il Sole 24 ORE S.p.A. si riserva di effettuare attività di marketing anche per conto di altre categorie di terzi al momento non definite. Il trattamento per fini di marketing avverrà mediante strumenti tradizionali (posta cartacea) e mediante l'uso di tecniche di comunicazione a distanza, quali telefono, anche senza operatore, posta elettronica, mms, sms. Il conferimento dei dati per questa finalità è facoltativo e il trattamento richiede il consenso del cliente. Il consenso prestato per l'invio di comunicazioni commerciali e promozionali tramite strumenti automatizzati ex art. 130, commi 1 e 2, D.Lg. n. 196/03 si estende anche alle modalità tradizionali di contatto.

I dati personali potranno essere trattati da incaricati del trattamento preposti alla gestione dei servizi richiesti, alle attività di marketing e dai Responsabili del trattamento.

I dati personali potranno essere comunicati a terzi per adempiere ad obblighi di legge, ovvero 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.). Senza la comunicazione, questi servizi e prodotti non potrebbero essere forniti.

Per esercitare i diritti di cui all'art. 7 del D.Lg. n. 196/2003 (accesso, integrazione, correzione, cancellazione ecc.) e conoscere l'elenco completo dei Responsabili scriva a privacy@info.ilsole24ore.com

In particolare, l'interessato ha diritto di opporsi, in tutto o in parte: per motivi legittimi al trattamento dei dati personali che lo riguardano, ancorché pertinenti allo scopo della raccolta; e, in ogni caso, al trattamento di dati personali che lo riguardano a fini di marketing. Il diritto di opposizione dell'interessato al trattamento dei dati per le finalità di marketing effettuato con modalità automatizzate di contatto si estende a quelle tradizionali, restando salva per l'interessato la possibilità di esercitare tale diritto in tutto o in parte, ossia opponendosi, ad esempio, al solo invio di comunicazioni promozionali effettuato tramite strumenti automatizzati.

Consenso ex art. 23 e 130 D.Lg. n. 196/03

Letta l'informativa resa ai sensi dell'art. 13 del D.Lg. n. 196/03
Desidero rimanere aggiornato su prodotti e servizi de Il Sole 24 Ore S.p.A.
Vi autorizzo, secondo ex art. 23 e 130, commi 1 e 2, D.Lg. n. 196/03, al trattamento dei dati da parte de **Il Sole 24 ORE S.p.A.** per attività di **marketing su prodotti e servizi de Il Sole 24 ORE S.p.A.** mediante posta cartacea e telefono, anche senza operatore, posta elettronica, mms, sms. Il consenso prestato per invii di marketing con strumenti automatizzati ex art. 130 si estende anche alle modalità tradizionali di contatto.

☐ Do il consenso

☐ Non do il consenso

Desidero rimanere aggiornato su prodotti e servizi di società del Gruppo Il Sole 24 Ore e di terzi.

Vi autorizzo, secondo ex art. 23 e 130, commi 1 e 2, D.Lg. n. 196/03, al trattamento dei dati da parte de **Il Sole 24 ORE S.p.A.**, per conto terzi, per attività di **marketing su prodotti e servizi di società del Gruppo Il Sole 24 ORE ed anche di terzi** appartenenti prevalentemente ai settori dell'editoria, della finanza, dell'economia, dell'industria, del lusso, dei servizi, delle telecomunicazioni, dell'Ict, delle assicurazioni e del no profit. Il trattamento per fini di marketing avverrà mediante posta cartacea e telefono, anche senza operatore, posta elettronica, mms, sms. Il consenso prestato per invii di marketing con strumenti automatizzati ex art. 130 si estende anche alle modalità tradizionali di contatto.

☐ Do il consenso

☐ Non do il consenso



LA FORMAZIONE DAI PRIMI NELL'INFORMAZIONE



24ORE Business School ed Eventi ha sviluppato un'offerta formativa sempre più innovativa e differenziata volta a soddisfare, da un lato, le esigenze di formazione di giovani neo laureati o con brevi esperienze di lavoro, e, dall'altro, le necessità di aggiornamento di manager e professionisti di imprese pubbliche e private.

La completezza dell'offerta trova una continua fonte di **innovazione e di aggiornamento** nel quotidiano, nelle riviste specializzate, nei libri e nei prodotti editoriali multimediali. La scelta dei temi attinge dal confronto con esperti e giornalisti, dal dialogo continuo con gli oltre 6000 manager che ogni anno frequentano le aule di 24 ORE Business School ed Eventi a Milano e a Roma.

Un'offerta formativa di valore sui temi di attualità, economia, finanza e management e focalizzata sulle diverse esigenze formative di giovani manager e professionisti.

Il sistema di **prodotti**:

- Annual ed Eventi
- Conferenze annuali presso la sede del Sole 24 ORE
- Eventi speciali
- Roadshow sul territorio
- Master di Specializzazione in formula weekend
- Executive Master
- MBA
- Corsi e Convegni
- E-learning
- Formazione in house personalizzate
- Formazione professionisti
- Corsi serali di lingue

MASTER CON DIPLOMA

- ▲ **Master post laurea full time** che prevedono un periodo di stage e sono indirizzati a quanti intendono inserirsi nel mondo del lavoro con un elevato livello di qualificazione e competenza, requisiti oggi indispensabili sia per i giovani laureati sia per i neo inseriti in azienda.
- ▲ **MBA e Executive Master** strutturati in formula blended, con sessioni in distance learning alternate a sessioni in aula, per manager e imprenditori che vogliono conciliare carriera e formazione.
In particolare l'MBA, realizzato in collaborazione con Altis - Università Cattolica, è un percorso di alta specializzazione sui temi dell'innovazione, internazionalizzazione e imprenditorialità.
- ▲ **Education Online**, Master interamente online per conseguire il Diploma della Business School del Sole 24 ORE.
90% di lezioni a distanza con esami in presenza per l'ottenimento del Diploma.

INOLTRE

- ▲ **Formazione Professionisti**, percorsi itineranti accreditati dagli Ordini Professionali in materia fiscale, lavoro e legale su tutto il territorio nazionale.
- ▲ **English Programs**: percorsi erogati interamente in lingua inglese che si caratterizzano per la faculty internazionale e la multiculturalità dei partecipanti.

Il Sole 24 ORE Business School ed Eventi
Milano, via Monte Rosa, 91
Roma, piazza dell'Indipendenza, 23 b/c
Organizzazione con sistema di qualità certificato ISO 9001:2008

www.bs.ilsole24ore.com
www.eventi.ilsole24ore.com

