



CREDIT MANAGEMENT

Strategie e strumenti per la gestione dei crediti commerciali nei mercati domestici ed esteri

MILANO

9^a EDIZIONE

DAL 25 NOVEMBRE 2016

MASTER DI SPECIALIZZAZIONE

FORMULA PART TIME

6 week end non consecutivi

IL MASTER È STRUTTURATO IN 2 MODULI ACQUISTABILI SEPARATAMENTE

1° Modulo – CREDIT MANAGEMENT STRATEGICO

**2° Modulo – RECUPERO DEL CREDITO NAZIONALE, INTERNAZIONALE
E NELLE PROCEDURE CONCURSUALI**

IN EVIDENZA

- > GESTIONE DEI CREDITI NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE
- > RECUPERO DEL CREDITO NEI PIANI DI RISANAMENTO, ACCORDI DI RISTRUTTURAZIONE E CONCORDATO PREVENTIVO

**I WEEK END MEGLIO
INVESTITI PER
IL TUO FUTURO**

SCONTO 15%
PER LE ISCRIZIONI
ENTRO IL 23/10/2016

INTRODUZIONE

La gestione dei crediti commerciali, da sempre tema cruciale per le imprese, è diventata **nodo** ancora più **strategico** nell'attuale contesto economico finanziario caratterizzato da forte **incertezza e instabilità economica**.

Secondo recenti studi su tempi e modalità di pagamento di aziende e pubblica amministrazione, le dilazioni mediamente applicate alle transazioni commerciali nel nostro paese sono decisamente superiori a quelle applicate in altri paesi europei e i ritardi medi di pagamento impattano fortemente sulla gestione amministrativa, finanziaria e commerciale delle aziende.

Inoltre le imprese italiane si trovano sempre più spesso costrette ad utilizzare parte delle proprie **risorse** per **finanziare i clienti attraverso il credito** con conseguenze inevitabili sulla liquidità dell'azienda stessa. A questo proposito, 24 ORE Business School ed Eventi, forte del successo delle passate edizioni, organizza il master "Credit management" che fornirà gli strumenti per gestire correttamente il portafoglio crediti e prevenire il rischio di insolvenza.

Dopo un quadro introduttivo sul **ruolo del credit manager** nell'attuale contesto economico, i nostri Esperti forniranno gli **strumenti** per **definire** correttamente le **politiche di affidamento**, concentrandosi sull'analisi e il monitoraggio dei clienti e della loro **profittabilità**.

Seguiranno due focus dedicati rispettivamente alla gestione del credito nel **commercio internazionale** e ai **sistemi informativi** a supporto del credit management e della collection.

Particolare attenzione verrà altresì dedicata agli aspetti legali evidenziando le principali **clausole a tutela del credito**, gli **strumenti di assicurazione** e le **procedure di recupero**, anche nel caso di **procedure concorsuali**.

CARATTERISTICHE DEL MASTER DI SPECIALIZZAZIONE

OBIETTIVI

Il Master di Specializzazione fornisce tutti gli strumenti per:

- > **prevenire** il rischio di insolvenza attraverso una attenta **valutazione** della **solvibilità** della clientela
- > **definire politiche** di **credito** differenziate in funzione della rischiosità di clienti e prospect
- > **sensibilizzare** la **forza vendita** e la **rete commerciale** al rispetto delle politiche di credito
- > comprendere gli **effetti** di dilazioni, **ritardi** di **pagamento** e **insoluti** sull'**equilibrio economico finanziario** d'impresa e sul **cash flow**
- > conoscere ed applicare correttamente le **clausole negoziali** a **tutela** del credito
- > gestire correttamente le fasi di **recupero** del **credito**
- > valutare l'opportunità di soluzioni come il **factoring** e la **cessione** dei crediti
- > utilizzare correttamente gli strumenti per l'**assicurazione dei crediti**
- > acquisire gli strumenti per gestire correttamente i crediti nell'**export** e nel **commercio internazionale**

DESTINATARI

Il Master è rivolto a:

- > Responsabili e addetti Amministrazione, Finanza e Controllo
- > Responsabili Tesoreria
- > Credit Manager
- > Responsabili Ufficio Legale
- > Avvocati e Dottori Commercialisti
- > Consulenti e revisori dei conti

DOCENTI

La docenza è affidata a consulenti, manager, operatori del settore ed Esperti che con una collaudata metodologia didattica assicurano un apprendimento graduale e completo. Sono professionisti che collaborano da anni alle numerose attività editoriali del Sole 24 ORE (pubblicazioni, libri, attività multimediali) nonché esperti formatori di 24 ORE Business School ed Eventi.

METODOLOGIA DIDATTICA

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

MATERIALE DIDATTICO

Oltre al quotidiano Il Sole 24 ORE, ai partecipanti saranno distribuite dispense strutturate ad hoc in formato digitale, contenenti le slide utilizzate in aula dai docenti.

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

Al termine del Master di specializzazione verrà distribuito a ciascun partecipante che abbia frequentato regolarmente almeno l'80% delle lezioni l'attestato di partecipazione al Master. Ai partecipanti ai singoli moduli verrà rilasciato l'attestato di partecipazione relativo al singolo percorso frequentato.

LA STRUTTURA DEL MASTER

Il Master, a numero chiuso e frequenza obbligatoria, è strutturato in **2 moduli acquistabili separatamente** e si sviluppa in **6 week end non consecutivi**.

Orari delle lezioni:

- > venerdì dalle 14.15 alle 18.00
- > sabato dalle 9.15 alle 13.00 e dalle 14.15 alle 17.15

CALENDARIO DELLE LEZIONI 2016 - 2017

Novembre

venerdì 25 - sabato 26

Dicembre

venerdì 2 - sabato 3

venerdì 16 - sabato 17

Gennaio

venerdì 13 - sabato 14

venerdì 27 - sabato 28

Febbraio

venerdì 3 - sabato 4

IL PERCORSO FORMATIVO

1° Modulo **CREDIT MANAGEMENT STRATEGICO**

25 e 26 novembre

2 e 3 dicembre

16 e 17 dicembre

13 e 14 gennaio

2° Modulo **RECUPERO DEL CREDITO NAZIONALE, INTERNAZIONALE E NELLE PROCEDURE CONCURSUALI**

27 e 28 gennaio

3 e 4 febbraio

IL PROGRAMMA

1° Modulo **CREDIT MANAGEMENT STRATEGICO**

25 e 26 novembre

2 e 3 dicembre

16 e 17 dicembre

13 e 14 gennaio

Il credit management nell'ambito delle politiche di gestione aziendale

- > Principali caratteristiche del credito commerciale in Italia e nell'UE
- > Rischi economici e finanziari associati al credito commerciale: effetti dei ritardi nei pagamenti sul bilancio aziendale
- > Gestione del credito: obiettivi, organizzazione e processi
- > Ruolo del credit manager in azienda: coordinamento con le altre funzioni aziendali e con la rete commerciale
- > Ruolo della funzione commerciale nella gestione del credito

Definizione della credit policy

- > Definizione dei livelli di affidamento
- > Definizione delle procedure operative per la gestione degli scaduti, delle posizioni in sofferenza, del superamento del fido e delle condizioni di affidamento concesse
- > Individuazione delle responsabilità sulle variabili e sulle attività collegate al credito
- > Designazione della funzione aziendale delegata a supportare le decisioni e il controllo dei risultati
- > Analisi e definizione dei termini e delle modalità di incasso

GESTIONE E MONITORAGGIO DELLA RISCHIOSITÀ DEL PORTAFOGLIO CREDITI

Valutazione della rischioosità di clienti e prospect

- > Analisi di bilancio, misurazione delle performance aziendali e valutazione della rischioosità dei clienti nuovi e già acquisiti
- > Indici di solidità patrimoniale, di liquidità e di redditività
- > Scomposizione degli indici
- > Informazioni qualitative su:
 - caratteristiche del settore di attività
 - caratteristiche organizzative e commerciali
 - dati comportamentali

Esercitazioni e Case Study

Rating di bilancio per la valutazione dell'affidabilità di clienti e prospect

- > Principali modelli di riferimento
- > Classi di rating e stima della probabilità di insolvenza entro 12 mesi
- > Possibili utilizzi e implicazioni gestionali del rating
- > Credit scoring e credit risk category

Esercitazioni e Case Study

TESTIMONIANZA AZIENDALE

Strumenti di credit scoring e di credit risk analysis

Attività di reporting e monitoraggio del portafoglio clienti

- > Report operativi, indicatori di performance e report direzionali
- > Controllo dell'esposizione creditizia e misurazione dei risultati di gestione
- > Aging schedule e scadenziario clienti: controllo dell'andamento dei crediti scaduti/a scadere e programmazione delle azioni di recupero
- > Report operativi per canali distributivi, responsabili commerciali, aree geografiche
- > Indicatori di performance: le metodologie di calcolo del DSO
- > Reporting per l'alta direzione

DEFINIZIONE DI TERMINI E MODALITÀ DI PAGAMENTO

Accordo commerciale e clausole negoziali: aspetti strategici per la prevenzione del rischio di credito

- > Modalità e strumenti di pagamento: corretta indicazione di dilazioni e sconti
- > Scelta degli strumenti di pagamento per ridurre perdite, oneri di finanziamento e costi di gestione
- > Definizione delle soglie di prepagato: pagamento anticipato e posticipato e criteri di calcolo
- > Determinazione dell'importo di fido, aumento deliberato e automatico

Forme di garanzia: fideiussione bancaria, fideiussione assicurativa e lettera di patronage

Finanziamento dei crediti

- > Anticipi su crediti

Calcolo del Fondo Svalutazioni Crediti

STRUMENTI DI TRASFERIMENTO DEL RISCHIO DI CREDITO

Outsourcing della gestione

- > Vantaggi attesi e rischi
- > Valutazione del risultato

Factoring e assicurazione crediti

Gestione dei crediti verso la P.A.: strumenti di prevenzione del rischio di insolvenza e modalità di recupero giudiziale e stragiudiziale

SISTEMI INFORMATIVI A SUPPORTO DEL CREDIT MANAGEMENT

Scelta del sistema informativo: requisiti di differenziabilità, controllo ordini e procedura di sollecito

GESTIONE DEI CREDITI NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

Principali profili di rischio dei crediti internazionali

- > Principali soggetti coinvolti e rischi connessi
- > Criteri per la valutazione del rischio paese e strumenti di prevenzione e copertura
- > Rischio di controparte: processo di selezione a affidamento dei clienti esteri
- > Rischio di liquidità e strumenti per il finanziamento delle esportazioni

Le operazioni documentarie

- > Caratteristiche comuni delle operazioni documentarie
- > Crediti documentari e operazioni CAD
- > Caratteristiche delle operazioni di incasso CAD e ruolo delle banche
- > Gli incassi documentari (CAD): i rischi e le possibili soluzioni da adottare

Credito documentario

- > Normativa sul credito documentario
- > Fasi e funzionamento del credito documentario
- > Crediti documentari particolari
- > Stand-by Letter of Credit

Garanzie internazionali

- > Garanzie a prima richiesta e garanzie condizionali
- > Garanzie dirette e indirette
- > Principali garanzie internazionali

Assicurazione crediti a breve termine

- > Caratteristiche generali delle polizze di assicurazione crediti
- > Principali prodotti offerti da entità non ECAs
- > Programmi internazionali di assicurazione crediti
- > Operazioni congiunte di assicurazione e factoring

TESTIMONIANZA AZIENDALE

Assicurazione dei crediti internazionali e criteri per la valutazione del "rischio paese"

2° Modulo RECUPERO DEL CREDITO NAZIONALE, INTERNAZIONALE E NELLE PROCEDURE CONCURSUALI

27 e 28 gennaio

3 e 4 febbraio

Imparare a negoziare in situazioni difficili per il recupero del credito

- > Tecniche di gestione del conflitto
- > Superamento degli ostacoli e metodo O.A.S.I. (Osservare, Ascoltare, Sentire, Integrare)

Le modalità contrattuali alla base del recupero del credito

- > Forme atipiche di pagamento: mandato irrevocabile all'incasso, compensazione, accollo, delegazione di pagamento
- > Transazione e remissione del credito

Come ottenere un valido titolo esecutivo

- > Atto pubblico relativamente alle obbligazioni di denaro e agli obblighi di consegna o rilascio in esso contenuti
- > Scrittura privata autenticata relativamente alle obbligazioni di denaro in essa contenute
- > Ricorso per decreto ingiuntivo e ordinanze anticipatorie di condanna
- > Accordo tra le parti nella mediazione, nelle controversie civili e commerciali ai sensi del D.lgs. n. 28/2010
- > Accordo tra le parti nella negoziazione assistita da avvocati

Esecuzione forzata mobiliare, immobiliare e presso terzi

- > Fasi della procedura e ultime novità in tema di pignoramenti

Recupero del credito e trattamento fiscale delle perdite e delle sopravvenienze attive nei casi di piani di risanamento ex art. 67 L.F., accordi di ristrutturazione dei debiti ex art. 182 bis L.F. e concordato preventivo

TUTELA INTERNAZIONALE DEL CREDITO

Normativa di riferimento e elementi costitutivi l'internazionalità

- > Regolamento 864/2007 (Roma II) applicabile alle obbligazioni non contrattuali: concorrenza sleale, responsabilità precontrattuale, responsabilità da prodotto
- > Regolamento 593/2008 (Roma I) applicabile alle obbligazioni contrattuali: autonomia delle parti, oggetto e limiti
- > Convenzione di Bruxelles 1 (Reg. UE 44/2001 sostitutivo di Bruxelles 1968):
 - individuazione del Giudice Competente
 - litispendenza e connessione
 - competenza per procedimenti speciali
 - riconoscimento ed esecuzione
- > Convenzione di Bruxelles 1 bis (Reg. 1215/2012 applicabile dal 1 gennaio 2015)
- > Convenzione di New York 1958 (riconoscimento di lodi arbitrali stranieri)

Metodi contrattuali di tutela del credito

- > Metodi di definizione delle controversie transfrontaliere:
 - procedimento ordinario e sentenze
 - arbitrato
 - alternative dispute resolution
- > Esecuzione transfrontaliera
- > Decreto ingiuntivo europeo (Reg CE 1896/2006)
- > Titolo esecutivo europeo (Reg. UE 1215/2012)
 - riconoscimento
 - esecuzione
 - ipotesi di diniego del riconoscimento e dell'esecuzione

DOCENTI E TESTIMONIANZE

Ortenzio Bibbò

Associate Partner
Balance Consulting

Tiziana Fragomeni

Avvocato, Negoziatore
e Mediatore

Riccardo Mazzoni

Chief Credit Officer
Pirelli Tyre

Alessandro Russo

Partner
Studio Legale Associato Tupponi,
De Marinis, Russo & Partners

Andrea Sganzerla

Avvocato
Studio Legale Sganzerla

Simone Rampichini

Business Consulting Manager
CRIBIS D&B

Flavia Silla

Avvocato
Studio Legale e Tributario Silla

Antonella Vona

Direttore Marketing e Comunicazione
COFACE ITALIA

INFORMAZIONI E MODALITÀ DI ISCRIZIONE

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- > Iscrizione all'intero percorso:
€ 2.700,00 + IVA
- > Iscrizione al 1° modulo:
€ 2.200,00 + IVA
- > Iscrizione al 2° modulo:
€ 2.100,00 + IVA

ADVANCE BOOKING SCONTO 15% VALIDO FINO AL 23/10/2016

- > Iscrizione all'intero percorso:
€ 2.295,00 + IVA
- > Iscrizione al 1° modulo:
€ 1.870,00 + IVA
- > Iscrizione al 2° modulo:
€ 1.785,00 + IVA

€ 405,00
di risparmio

€ 330,00
di risparmio

€ 315,00
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

Elena Zarino, responsabile
del Master di Specializzazione.
Tel. 02/06 3022.3246, e-mail:
elena.zarino@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 finanziati 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 25/11/2016
> seconda rata: entro il 15/12/2016.

Causale di versamento:
indicare il codice **YZ8556** 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 23/10/2016

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. YZ8556
Master di Specializzazione
CREDIT MANAGEMENT

☐ Cod. YA8556 – 1° Modulo
CREDIT MANAGEMENT STRATEGICO

☐ Cod. YA8557 – 2° Modulo
**RECUPERO DEL CREDITO NAZIONALE,
INTERNAZIONALE E NELLE PROCEDURE
CONCORSUALI**

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

