

CREDIT MANAGEMENT

Strumenti di prevenzione e controllo del rischio di insolvenza

MILANO, dal 4 giugno 2013 - **3^a edizione**

MASTER DI SPECIALIZZAZIONE

FORMULA INFRASETTIMANALE - 8 giornate non consecutive

IL MASTER È STRUTTURATO IN 3 MODULI ACQUISTABILI SEPARATAMENTE:

1° MODULO - CREDIT MANAGEMENT STRATEGICO: GESTIONE E MONITORAGGIO DELLA RISCHIOSITÀ DEL PORTAFOGLIO CREDITI

2° MODULO - ASPETTI CONTABILI E FISCALI E IMPATTO DELLE INSOLVENZE SUL BILANCIO D'IMPRESA

3° MODULO - CLAUSOLE NEGOZIALI DI TUTELA E ATTIVITÀ DI RECUPERO DEL CREDITO

IN EVIDENZA

- > Rating di bilancio per la valutazione dell'affidabilità di clienti e prospect
- > Factoring, assicurazione dei crediti e outsourcing
- > Gestione e recupero dei crediti verso la P.A.



IL TEMPO MEGLIO INVESTITO PER IL TUO FUTURO

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 Formazione ed Eventi, forte del successo della prima edizione, 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 **profitabilità**. Seguirà un approfondimento sugli aspetti contabili e fiscali che evidenzierà gli **effetti** delle **insolvenze** sulla **redditività** e sulle **performance aziendali**. Particolare attenzione verrà altresì dedicata agli aspetti legali evidenziando le principali **clausole a tutela del credito** e le procedure di recupero.

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

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 Formazione 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, 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, si sviluppa in **8 giornate non consecutive pari a 56 ore di formazione.**

Orari delle lezioni:

1° giorno

> dalle 10.00 alle 13.00
e dalle 14.00 alle 18.00

2° giorno

> dalle 9.15 alle 13.00
e dalle 14.15 alle 17.15

CALENDARIO DELLE LEZIONI 2013

Giugno

martedì 4 e mercoledì 5

Luglio

martedì 2 e mercoledì 3

Settembre

martedì 17 e mercoledì 18

Ottobre

martedì 15 e mercoledì 16

IL PERCORSO FORMATIVO

1° MODULO

Credit management strategico: gestione e monitoraggio della rischiosità del portafoglio crediti
4 e 5 giugno - 2 e 3 luglio

2° MODULO

Aspetti contabili e fiscali e impatto delle insolvenze sul bilancio d'impresa
17 e 18 settembre

3° MODULO

Clausole negoziali di tutela e attività di recupero del credito
15 e 16 ottobre

IL PROGRAMMA

1° MODULO CREDIT MANAGEMENT STRATEGICO: GESTIONE E MONITORAGGIO DELLA RISCHIOSITA' DEL PORTAFOGLIO CREDITI

4 e 5 giugno; 2 e 3 luglio 2013

Credit management strategico

- > Rischi economici e finanziari associati al credito commerciale
- > Gestione del credito: obiettivi, organizzazione e processi
- > Gestione dell'esposizione: classi di rischio, fido, controllo degli ordini, interventi di recupero
- > Caratteristiche specifiche della gestione in settori diversi (beni di largo consumo, beni stagionali, utilities, forniture a enti pubblici)

Ruolo della funzione commerciale nella gestione del credito

- > Relazione commerciale sul cliente
- > Informazioni dalla rete di vendita e informazioni per la rete di vendita
- > Incassi e recupero del credito

Outsourcing della gestione

- > Vantaggi attesi e rischi
- > Valutazione del risultato

Gestione del rischio di credito

- > Factoring
- > Assicurazione crediti

Finanziamento dei crediti

- > Anticipi su crediti
- > Anticipo su cessione al factor
- > Assicurazione e finanziamenti bancari

Valutazione della rischiosità di clienti e prospect

- > Analisi di bilancio, misurazione delle performance aziendali e valutazione della rischiosità 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

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

Introduzione alle procedure straordinarie

- > Gli accordi basati sull'art. 67 e sull'art. 182 bis della legge fallimentare

TESTIMONIANZA AZIENDALE
Gestione dei crediti commerciali:
l'esperienza di Pirelli Tyre

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

TESTIMONIANZA AZIENDALE
Rischio di credito e di liquidità:
strumenti per una gestione strategica dei crediti commerciali nell'esperienza di Arpa Industriale

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: D.S.O.; count back e assorbimento di fatturato; incidenza crediti scaduti/ crediti totali
- > Reporting per l'alta direzione

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

TESTIMONIANZA AZIENDALE
Credit management: valutazione del rischio, assicurazione del credito e recupero crediti

2° MODULO **ASPETTI CONTABILI E FISCALI** **E IMPATTO DELLE INSOLVENZE** **SUL BILANCIO D'IMPRESA**

17 e 18 settembre 2013

Iscrizione in bilancio, valutazione e contabilizzazione dei crediti secondo i Principi Contabili Nazionali

- > Rappresentazione in bilancio e valutazione
- > Criterio del presumibile realizzo e del costo ammortizzato: P.C. 15
- > Interessi sui crediti: tipologia, rilevazione contabile e trattamento fiscale
- > Rilevazione delle perdite su crediti
- > Valutazione dei crediti e dei debiti in valuta estera alla chiusura dell'esercizio
- > Le informazioni da evidenziare nella nota integrativa

Determinazione del fondo svalutazione crediti

- > Riserva specifica e puntuale e riserva generica
- > Previsione degli accantonamenti futuri

- > Fondo svalutazione crediti ai fini civilistici e fiscali
- > Recuperabilità dell'IVA nelle procedure infruttuose

Valutazione e contabilizzazione dei crediti secondo gli IAS/IFRS

- > Differenze tra i criteri per la valutazione dei crediti introdotti dai principi contabili IAS/IFRS e gli ITGAAP
- > Valutazione dei crediti problematici: l'impairment test relativo all'area dei crediti

Le politiche di gestione dei crediti infragruppo

- > Caratteristiche della cessione infragruppo

La rappresentazione in fase di dichiarazione dei redditi

TESTIMONIANZA AZIENDALE
Assicurazione dei crediti: analisi del portafoglio crediti, assegnazione del "rating" e determinazione del limite di fido

3° MODULO CLAUSOLE NEGOZIALI DI TUTELA E ATTIVITA' DI RECUPERO DEL CREDITO

15 e 16 ottobre 2013

Recupero del credito: collection giudiziale e stragiudiziale

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

Recupero del credito nella fase giudiziale

- > Giurisdizione ordinaria
e procedimento arbitrale
- > Arbitrato rituale e irrituale
- > Ricorso per decreto ingiuntivo e
istruzione della pratica
- > Opposizione al decreto ingiuntivo
- > Titolo esecutivo: giudiziale e
stragiudiziale
- > Esecuzione mobiliare, immobiliare e
espropriazione presso terzi
- > Fasi dell'esecuzione: atto di precetto,
pignoramento, vendita o assegnazione
- > Opposizioni alle esecuzioni e agli atti
esecutivi

Tutela del credito nelle procedure concorsuali

- > Inefficacia degli atti e dei pagamenti
dopo la dichiarazione di fallimento
- > Divieto di azioni esecutive individuali
- > Ammissibilità di azioni cautelari
- > Crediti assistiti da garanzie reali
- > Disciplina dei crediti verso più
coobbligati in solido
- > Presupposti, modalità e tempi
dell'azione revocatoria fallimentare
- > Disciplina dei rapporti giuridici
preesistenti al fallimento

Tutela del credito nelle ipotesi di: piani di risanamento ex Art. 67 Legge Fallimentare; accordi di ristrutturazione dei debiti ex Art. 182 bis

Gestione dei crediti esteri e recupero dei crediti internazionali

- > Criteri di scelta della legge
applicabile e tecniche di redazione
della clausola
- > Strumenti per l'assicurazione dei
crediti da esportazione
- > Strumenti di garanzia dei crediti
internazionali
- > Recupero crediti in contesti
internazionali

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

**TESTIMONIANZA AZIENDALE:
Monitoraggio del portafoglio
crediti e prevenzione del rischio:
l'esperienza del Gruppo 24 ORE**

DOCENTI E TESTIMONIANZE

Marco Bogni

Responsabile Finanza, Tesoreria
e Risk Management
Gruppo 24 ORE

Tiziana Bonacina

Group CFO, IT Director
Arpa Industriale

Eugenio Mario Braja

Professore Aggregato
Università degli Studi del Piemonte
Orientale "A. Avogadro"
Dipartimento di Studi per l'Impresa
e il Territorio

Giuseppe La Scala

Senior Partner
Studio Legale La Scala

Carmine Mandola

CFO Mediterranean
and Africa Region
Coface

Riccardo Mazzone

Group Credit Manager
Pirelli Tyre

Michele Pignotti

Head of Mediterranean Countries,
Africa & Middle East
Euler Hermes Italia

INFORMAZIONI E MODALITÀ DI ISCRIZIONE

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- > Iscrizione all'intero percorso:
€ 2.500,00 + IVA
- > Iscrizione al 1° modulo:
€ 1.350,00 + IVA
- > Iscrizione al 2° modulo:
€ 690,00 + IVA
- > Iscrizione al 3° modulo:
€ 690,00 + IVA

Advance Booking Sconto del 10% valido sino al 12/04/2013

Iscrizione
all'intero percorso
€ 2.250,00 + IVA

Iscrizione al 1° modulo
€ 1.215,00 + IVA

Iscrizione al 2° modulo
€ 621,00 + IVA

Iscrizione al 3° modulo
€ 621,00 + IVA

€ 250,00
di risparmio

€ 135,00
di risparmio

€ 69,00
di risparmio

€ 69,00
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 24ORE Formazione|Eventi


PER ISCRIZIONI E INFORMAZIONI

Il percorso è a **numero chiuso**

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

 **Telefonicamente** 02 5660.1887

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

 **Fax:** 02 7004.8601
inviando direttamente la scheda
di iscrizione

Per ulteriori informazioni tel.
02 5660.1887

COORDINAMENTO DIDATTICO

Elena Zarino, responsabile
del Master di Specializzazione.
Tel. 02.3022.3246
e-mail:
elena.zarino@ilsole24ore.com

SEDE DEL MASTER

Business School del Sole 24 ORE
Via Monte Rosa, 91 - 20149 Milano
Tel.: 02 5660.1887
iscrizioni@formazione.ilsole24ore.com
www.formazione.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 Formazione 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.

Per ulteriori informazioni:
02.5660.1887

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

(solo per chi acquista l'intero percorso)

Pagamento tramite **bonifico bancario** da effettuare in **due rate** secondo la seguente tempistica:

> **prima rata**: entro il 4/06/2013

> **seconda rata**: entro il 17/09/2013.

Causale di versamento:

indicare il codice **YZ6109**

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 7004.8601

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

I contenuti del Master possono essere, sulla base di specifiche esigenze formative, personalizzati e riproposti direttamente presso la sede dell'azienda/ente interessato.



SCHEMA D'ISCRIZIONE

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento della presente scheda - da inviarsi via fax al n. 02 7004.8601 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. YZ6109

Master di Specializzazione
CREDIT MANAGEMENT

Cod. YA6109 - 1° MODULO

Credit management strategico: gestione e monitoraggio della rischiosità del portafoglio crediti

Cod. YA6110 - 2° MODULO

Aspetti contabili e fiscali e impatto delle insolvenze sul bilancio d'impresa

Cod. YA6111 - 3° MODULO

Clausole negoziali di tutela e attività di recupero del credito

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:
È attribuito a ciascun partecipante il diritto di recedere ai sensi dell'art. 1373 Cod. Civ. che dovrà essere comunicato con disdetta da inviare in forma scritta via fax al numero 02 70048601 e potrà essere esercitato con le seguenti modalità:

> entro 5 gg. lavorativi precedenti la data dell'iniziativa (compreso il sabato), il partecipante potrà recedere senza dover alcun corrispettivo alla nostra società che, pertanto, provvederà al rimborso dell'intera quota, se già versata;

> oltre il termine di cui sopra e fino al giorno stesso dell'iniziativa, il partecipante 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.

Se l'iscrizione dovesse pervenire nei 5 giorni precedenti l'iniziativa, in caso di disdetta sarà comunque applicata la penale di cui sopra.

In caso di mancata partecipazione senza alcuna comunicazione di disdetta, il partecipante dovrà corrispondere l'intera quota.

Ai sensi dell'Art. 1341 C.C. approvo espressamente la clausola relativa alla disdetta.

Firma

INTERNET

Informativa ex D. Lgs. n. 196/03 - Tutela della privacy.

I dati personali raccolti con questa scheda sono trattati per la registrazione all'iniziativa, per elaborazioni di tipo statistico, e per l'invio, se lo desidera, di informazioni commerciali su prodotti e servizi delle Società del Gruppo Sole 24 ORE e degli Sponsor, con modalità, anche automatizzate, strettamente necessarie a tali scopi. Il conferimento dei dati è facoltativo ma serve per l'esecuzione del servizio, che comprende, a Sua discrezione, l'invio di informazioni commerciali.

Titolari del trattamento sono il Sole 24 ORE S.p.A. Via Monte Rosa, 91, 20149 Milano - il cui Responsabile del trattamento è la società Effeuno Srl con sede in Milano 20146, in via Bertieri nr. 1 - e gli Sponsor dell'iniziativa. Potrà esercitare i diritti di cui all'articolo 7 del D. Lgs. n. 196/03 (accesso, integrazione, correzione, opposizione, cancellazione) scrivendo a il Sole 24 ORE Formazione, Via Monte Rosa 91, 20149 Milano - o al sopraindicato Responsabile del trattamento dei dati personali ed agli Sponsor. L'elenco completo e aggiornato di tutti i Responsabili del trattamento del Sole 24 ORE S.p.A. è disponibile presso l'Ufficio Privacy e Sicurezza Dati, Via Carlo Pisacane, 1 - 20016 Pero. I dati saranno trattati, per il Sole 24 ORE, da addetti preposti alla gestione dell'iniziativa, al marketing ed all'amministrazione e potranno essere comunicati alle società del Gruppo per le medesime finalità della raccolta, agli istituti bancari e a società esterne per l'invio del materiale promozionale.

Consenso - Letta l'informativa,

> con la consegna della presente scheda consento al trattamento dei miei dati personali con le modalità e per le finalità indicate nella stessa informativa > attraverso il conferimento dell'indirizzo e-mail, del numero di telefax e/o del numero di telefono (del tutto facoltativi) consento all'utilizzo di questi strumenti per l'invio di informazioni commerciali.

L'adesione all'iniziativa da diritto a ricevere offerte di prodotti e servizi delle Società di Gruppo Sole 24 ORE e degli Sponsor dell'iniziativa. Se non desidera riceverle barri la seguente casella



La formazione dai primi nell'informazione

24ORE Formazione 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 dall'esperienza della **redazione specializzata** in formazione, dal confronto con esperti e giornalisti, dal dialogo continuo con gli oltre 6000 manager che ogni anno frequentano le aule di 24ORE Formazione ed Eventi.

Un obiettivo comune: fornire una formazione concreta sui temi di economia, finanza e management e focalizzata sulle diverse esigenze di giovani manager e professionisti.

Un sistema di **formazione continua**:

- Annual ed Eventi
- Master di Specializzazione
- Executive Master
- Corsi e Convegni
- E-learning
- Formazione in house
- Formazione professionisti

La **Business School** realizza:

▲ **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.

▲ **Executive24**, 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.

▲ **Master24**, percorsi strutturati con un modello formativo innovativo basato sull'apprendimento a distanza. Dal successo della collana multimediale è nata la possibilità di integrare l'autoformazione in aula con gli Esperti.

▲ **Formazione Professionisti**, percorsi itineranti accreditati dagli Ordini Professionali in materia fiscale, lavoro e legale su tutto il territorio nazionale.



LA FORMAZIONE DAI PRIMI NELL'INFORMAZIONE.

24 ORE BUSINESS SCHOOL

MASTER FULL TIME
MASTER EXECUTIVE24
MASTER24
MBA

MASTER DI SPECIALIZZAZIONE

CORSI E CONVEGNI

FORMAZIONE PROFESSIONISTI

FORMAZIONE SU COMMESSA

E-LEARNING 24

ANNUAL & EVENTI

Carni e Libertis Milano

www.formazione.ilsole24ore.com