

DIRITTO E COMMERCIO INTERNAZIONALE

Contrattualistica e diritto societario, fiscalità, sistemi di pagamento e risoluzione delle controversie

Milano, dal 13 aprile 2012 - 4^a edizione

MASTER DI SPECIALIZZAZIONE

FORMULA WEEKEND - 7 weekend

IL MASTER È STRUTTURATO IN 4 MODULI ACQUISTABILI SEPARATAMENTE:

1° MODULO - CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

2° MODULO - DIRITTO SOCIETARIO INTERNAZIONALE

3° MODULO - FISCALITÀ INTERNAZIONALE E DOGANE

4° MODULO - SISTEMI DI PAGAMENTO E RECUPERO DEL CREDITO NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

NOVITÀ 2012:

- > Recupero dei crediti commerciali internazionali
- > Focus Incoterms
- > 2 project work: contrattualistica e fiscalità
- > Modularità del percorso:
possibilità di personalizzazione in funzione delle diverse esigenze di formazione/aggiornamento



I WEEKEND MEGLIO INVESTITI PER IL TUO FUTURO

INTRODUZIONE

Il **Master di specializzazione in “Diritto e commercio internazionale”** organizzato da 24 Ore Formazione ed Eventi, affronta in modo sistematico la disciplina giuridica alla base del commercio internazionale esaminando, dapprima la contrattualistica, poi il diritto societario, la disciplina degli investimenti, della fiscalità, dei sistemi di pagamento e della risoluzione delle controversie con un approfondimento in materia di diritto doganale.

Il Master si propone di fornire agli operatori del settore strumenti di gestione delle operazioni commerciali con l'estero e approfondimenti giuridici, anche alla luce dei recenti orientamenti dottrinali e giurisprudenziali. La novità dell'edizione 2012 è la modularità del percorso che consente di scegliere le aree di specializzazione e di aggiornamento a completamento delle proprie competenze professionali. Inoltre i partecipanti all'intero Master potranno frequentare il nuovo Master “Business & Legal English” a quote agevolate.

CARATTERISTICHE DEL MASTER DI SPECIALIZZAZIONE

OBIETTIVI

Il Master si propone di formare un Esperto nella negoziazione e redazione di contratti internazionali e nella gestione delle operazioni commerciali e finanziarie con l'estero.

DESTINATARI

Il Master di Specializzazione è rivolto a:

- > Avvocati
- > Responsabili affari legali e societari
- > Laureati in discipline giuridiche ed economiche
- > Consulenti, giuristi d'impresa, export manager, direttori commerciali, responsabili internazionalizzazione

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 Formazione ed Eventi.

METODOLOGIA DIDATTICA

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



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
- > accesso gratuito al corso on-line **"Investire all'estero: strategie di internazionalizzazione"**
- > un libro edito da 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 al relativo modulo.

PROJECT WORK:

- 1) Redazione e negoziazione di un contratto internazionale**
- 2) Fiscalità internazionale**

I partecipanti, divisi in gruppi di lavoro e guidati dagli Esperti del Sole 24 ORE, dovranno nel primo project work redigere un contratto e gestirne la successiva fase di negoziazione. Successivamente, nel secondo project work, si troveranno a gestire praticamente una questione di fiscalità internazionale di un'impresa italiana all'estero.

Entrambi i project work si svolgeranno parallelamente al percorso d'aula. Costituiranno un "fil rouge" che consentirà di collegare tra loro i diversi concetti appresi durante le sessioni d'aula e di verificare in modo pratico e operativo quanto appreso. Ciascun gruppo di lavoro avrà la possibilità di confrontarsi e di lavorare al proprio elaborato sia durante le sessioni in presenza, sia dialogando e scambiandosi informazioni tramite la **piattaforma di E-learning24** che fornirà un ulteriore supporto all'apprendimento.

LA STRUTTURA DEL MASTER

Il Master di specializzazione, a numero chiuso e a frequenza obbligatoria, si sviluppa in **7 weekend**.

Orario delle lezioni:

- > Venerdì dalle 14.15 alle 18.15
- > Sabato dalle 9.15 alle 17.15

CALENDARIO DELLE LEZIONI 2012

Aprile

Venerdì 13 - Sabato 14
Venerdì 20 - Sabato 21

Maggio

Venerdì 4 - Sabato 5
Venerdì 11 - Sabato 12
Venerdì 18 - Sabato 19
Venerdì 25 - Sabato 26

Giugno

Venerdì 8 - Sabato 9

IL PROGRAMMA

1° MODULO CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

13 e 14 aprile - 20 e 21 aprile
4 e 5 maggio

Le tecniche di redazione di un contratto internazionale

- > Nozione di contratto internazionale: fonti normative
- > Il diritto internazionale privato
- > Diritto uniforme
- > Convenzioni internazionali e principi Unidroit
- > Gli incoterms

Le fasi della negoziazione nella contrattazione internazionale

- > Le responsabilità precontrattuali
- > Garanzie
- > I documenti
- > Gli impegni precontrattuali
- > Confidentiality agreement
- > Lettere d'intenti
- > Contratti preliminari
- > Accordi normativi
- > Accordi quadro
- > Il drafting
- > Gli impegni della fase interinale

PROJECT WORK

Redazione e negoziazione di contratti internazionali

La struttura dei contratti internazionali

- > Lo scopo del contratto
 - Premesse e definizione degli obiettivi
- > Completezza e chiarezza del testo contrattuale
- > Stipulazione
- > Fase esecutiva del contratto
- > Garanzie generali e specifiche
- > I limiti nell'autonomia delle parti
- > Scelta del diritto applicabile e del foro competente
- > Metodi alternativi di risoluzione delle controversie

Clausole ricorrenti nei contratti internazionali

- > Clausola esclusiva
- > Minimi garantiti e impegni di non concorrenza
- > Clausole risolutive
- > Interruzione del rapporto contrattuale
- > Clausole di liquidated damages, "force majeure" e "hardship"
- > Clausole penali
- > Clausole abusive
- > Clausole vessatorie

La distribuzione internazionale

- > I contratti di distribuzione
 - agenzia
 - concessione di vendita
- > Il franchising internazionale

Discussione del project work

I contratti in materia di diritto della proprietà intellettuale

- > Proprietà intellettuale in generale
- > Marchi
- > Brevetti
- > Invenzioni non brevettate
- > Know-how

La definizione delle controversie internazionali

- > Processo ordinario
- > Conciliazione
- > Arbitrato ed Alternative Dispute Resolutions
 - Forme e tipi di arbitrato
- > Sentenze dei giudici ordinari
 - Riconoscimento ed esecuzione
- > Lodi arbitrali
 - Riconoscimento ed esecuzione

2° MODULO DIRITTO SOCIETARIO INTERNAZIONALE

11 e 12 maggio

Joint venture internazionali

- > Cooperazione estesa a differenti piattaforme territoriali
 - Finalità
 - Struttura
 - Governance
 - Patto di non concorrenza e way out

Operazioni societarie

- > Compravendita di partecipazioni azionarie (M&A)
 - Acquisizione di partecipazioni all'estero
 - Aspetti dell'acquisizione in quanto tale (con facoltà di call/put)
 - Acquisizione della governante della società comune
- > Antitrust
- > Quotazioni in Borsa (I.P.O.)
- > Casi pratici

Finanza societaria

- > Finanza aziendale
- > Finanziamenti alle imprese
- > Operazioni di cartolarizzazione
- > Trust e altre operazioni finanziarie
- > Project financing

3° MODULO FISCALITÀ INTERNAZIONALE E DOGANE

18 e 19 maggio - 25 e 26 maggio

Insediamiento sui mercati esteri: controllata, branch e repoffice

- > Il repoffice e la stabile organizzazione
- > Reddito da capitale
 - Redditi prodotti in Italia
- > Tassazione dei redditi delle branch
 - Metodo del credito d'imposta e tassazione dei redditi delle branch
 - Metodo dell'esenzione
 - Aspetti principali dei due metodi
- > Alcune strutture: le holding

La fiscalità dell'impresa italiana che cresce in Italia e all'estero

- > Il gruppo societario
- > Il consolidato fiscale domestico
- > L'espansione all'estero
- > Tax planning con i prezzi intragruppo
- > Transfer Pricing
 - il principio dell' Arm's-Length
 - Il listino dei transfer prices. Il confronto di prezzo
 - Cost plus o prezzo di rivendita

PROJECT WORK Fiscalità internazionale

La disciplina dei costi da paesi black list

- > Regole di indeducibilità dei costi, delle spese e dei servizi
- > Presupposti soggettivi e oggettivi
- > Le due cause esimenti e la prova contraria
- > Le indicazioni dell'Amministrazione finanziaria
- > Gli orientamenti della giurisprudenza

Le regole in materia di CFC

- > Profilo soggettivo: nozione di controllo
- > Le esimenti
- > Interpello
- > I chiarimenti della circolare n. 51/E

DIRITTO DOGANALE

Regimi e adempimenti doganali delle importazioni ed esportazioni

- > Funzione delle procedure doganali e dei dazi doganali
- > Presupposto di applicazione dei dazi: immissione in libera pratica
- > Soggetti obbligati
- > Valore dei prodotti importati
- > Origine della merce
- > Tariffa doganale
- > Esimenti
- > Mezzi di tutela degli importatori
- > Controllo Doganale e Certificazione AEO
- > Presupposti e vantaggi
- > Iter procedimentale

Discussione del Project Work

4° MODULO SISTEMI DI PAGAMENTO E RECUPERO DEL CREDITO NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

8 e 9 giugno

Documenti di trasporto e Incoterms 2010

- > Le interrelazioni fra trasporti e pagamenti internazionali:
 - collegamento tra i termini di resa FOB/CIF
 - le lettere di credito
- > I contratti di trasporto e di spedizione a confronto:
 - inquadramento giuridico e responsabilità di vettori
 - spedizionieri e operatori della multimodalità e logistica
- > Gli Incoterms 2010

Pagamenti internazionali

- > Condizione di pagamento nella vendita internazionale
- > Aspetti commerciali, contrattualistici, creditizi e finanziari dei pagamenti con l'estero
- > Valutazione del rischio credito: commerciale e politico
- > Forme di pagamento con l'estero
- > Implicazioni tra le diverse forme di pagamento con gli aspetti contrattuali, logistici e documentali

- > Bonifici bancari anticipati, posticipati, contestuali
- > Assegni e incassi documentari (D/P - CAD - D/A)
- > Crediti documentari senza conferma, con conferma e Silent confirmation
- > Crediti documentari: caratteristiche, fasi del credito ed utilizzo
- > Garanzie fideiussione, autonome e Stand by Letter of credit

GESTIONE E RECUPERO DEI CREDITI COMMERCIALI INTERNAZIONALI

DOCENTI

Sara Armella

Partner
Armella & Associati

Domenico Borzumato

Tax partner
Ernst & Young

Riccardo Bovino

Partner
Responsabile Dipartimento Corporate
Studio Legale La Scala

Daniela De Pasquale

Partner
Responsabile Dipartimento IP / IT
Studio Legale La Scala

Antonio Di Meo

Consulente ed Esperto di sistemi
di pagamento internazionali

Maurizio Favaro

Consulente all'export, Confindustria
Venezia
Componente del gruppo di lavoro
Incoterms
presso la Camera di Commercio
internazionale di Parigi, sede di Roma

Bruno Ferdinando

Director
Italian Debt Capital Markets

Maurizio Iacobellis

Senior Associate
Curtis, Mallet Prevost,
Colt & Mosle LLP

Christian Montinari

Dottore Commercialista
DLA Piper

Alessandra Perelli

Avvocato
Partner
Stelé Perelli e Associati

Davide Roncuzzi

Consulente in proprietà industriale
Roncuzzi & Associati s.r.l.

Andrea Sganzerla

Avvocato
Studio Sganzerla

Ian Tully

Partner
Curtis, Mallet Prevost,
Colt & Mosle LLP

BUSINESS & LEGAL ENGLISH Contract Negotiation & Drafting

Milano, dal 15 al 23 giugno 2012

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

DOCENTI

COORDINAMENTO DIDATTICO:

Marco Bianchi

Avvocato
Castaldi Mourre & Partners

Patrick J. O'Malley

Attorney-at-law (New York, Florida, Massachusetts)
Solicitor (England & Wales)
and adjunct law professor -
Università Bocconi

Steven Sprague

Solicitor of the Senior Courts
of England and Wales

PROGRAMMA

1° weekend

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

Project Work: “Telling all the story”

- > Drafting agreements: practical tips

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

2° weekend

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, soft-bargaining, principled problem solving
 - Intercultural negotiation
 - Preparing, planning and conducting an effective negotiation
 - Dealing with difficulties

Project work: Negotiating selected clauses from international contracts

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

**N.B.: 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 al Master Diritto e Commercio Internazionale € 2.500,00 + IVA
- > Iscrizione al 1° Modulo: € 1.190,00 + IVA
- > Iscrizione al 2° Modulo: € 390,00 + IVA
- > Iscrizione al 3° Modulo: € 790,00 + IVA
- > Iscrizione al 4° Modulo: € 390,00 + IVA
- > Iscrizione a Business & Legal English: € 690,00 + IVA

OFFERTA SPECIALE

- > Iscrizione al Master Diritto e Commercio Internazionale + Master Business & Legal English € 2.800,00 + IVA

Advance Booking

Sconto del 10% entro il 04/03/2012

- > Iscrizione al Master Diritto e Commercio Internazionale € 2.250,00 + IVA
- > Iscrizione al 1° Modulo: € 1.071,00 + IVA
- > Iscrizione al 2° Modulo: € 351,00 + IVA
- > Iscrizione al 3° Modulo: € 711,00 + IVA
- > Iscrizione al 4° Modulo: € 351,00 + IVA
- > Iscrizione a Business & Legal English: € 621,00 + IVA
- > Iscrizione al Master Diritto e Commercio Internazionale + Master Business & Legal English € 2.520,00 + IVA

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

Iscrizioni online - SHOPPING 24

SCONTO 5% su tutte le offerte in vigore

COME ISCRIVERSI

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 sul programma contattare

Sabrina Magro, responsabile del Master di Specializzazione,

al tel. **02.3022.3871** o all'indirizzo

e-mail: sabrina.magro@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

Segreteria organizzativa a cura di 



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.



BANCA SELLA

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 Fondoprofessionisti 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

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

> **prima rata**: al momento dell'iscrizione

> **seconda rata**: entro il 19/05/2012

Causale di versamento:

indicare il codice **YZ5569**

nonché gli **estremi della fattura**

(se pervenuta) con il relativo

codice cliente.

Intestazione/Coordinate bancarie:

Il Sole 24 ORE S.p.A.

Banca Popolare di Lodi

Sede Piazza Mercanti, 5 - 20123 Milano

IBAN IT 29 E 05164 01611 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.

**ADVANCE
BOOKING**
10%
fino al
04/03/2012

SCHEDA 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. Entro la data di inizio del Master dovrà essere inviata anche copia del Bonifico Bancario.

- Cod. YZ5569
**MASTER DIRITTO E COMMERCIO
INTERNAZIONALE**
- Cod. YA5569 - 1° MODULO
CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE
- Cod. YA5570 - 2° MODULO
DIRITTO SOCIETARIO INTERNAZIONALE
- Cod. YA5571 - 3° MODULO
FISCALITÀ INTERNAZIONALE E DOGANE
- Cod. YA5572 - 4° MODULO
**SISTEMI DI PAGAMENTO E RECUPERO
DEL CREDITO NEL COMMERCIO
INTERNAZIONALE**
- Cod. YA5360
MASTER BUSINESS & LEGAL ENGLISH
- Cod. YA5573
**MASTER DIRITTO E COMMERCIO
INTERNAZIONALE + MASTER 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.

Il Servizio Clienti invierà la comunicazione di conferma dell'iniziativa e della sede via fax o e-mail almeno 7 giorni lavorativi prima della data di inizio.

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. approvato 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 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 barrare la seguente casella

24OREFORMAZIONE|EVENTI

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

www.formazione.ilsole24ore.com