



MANAGEMENT DEGLI ENTI NON PROFIT

Strategie e strumenti per operare con competenze distintive in un settore in forte evoluzione e per supportare il mondo profit nello sviluppo della CSR

MILANO

1^a EDIZIONE

DAL 3 OTTOBRE 2014

MASTER DI SPECIALIZZAZIONE

FORMULA WEEKEND

6 weekend non consecutivi

IL MASTER È STRUTTURATO IN 3 MODULI ACQUISTABILI SEPARATAMENTE:

- 1° Modulo - IL SETTORE NON PROFIT: ASPETTI GIURIDICI, GOVERNANCE E NUOVO SCENARIO
- 2° Modulo - MARKETING, COMUNICAZIONE E FUNDRAISING TRA STRUMENTI TRADIZIONALI E NUOVI MEDIA DIGITALI
- 3° Modulo - CORPORATE ENGAGEMENT: SCENARIO ATTUALE E PROSPETTIVE FUTURE DEL RAPPORTO PROFIT - NON PROFIT

Metodologia didattica innovativa:
formazione on-line a complemento delle lezioni in aula

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

SCONTO 15%
PER LE ISCRIZIONI
ENTRO IL 30/07/2014

INTRODUZIONE

In collaborazione con



unique management advisory



CENTRO SERVIZI PER IL VOLONTARIATO NELLA PROVINCIA DI MILANO

Media Partner



Il non profit è una realtà che sta registrando una crescita molto accentuata in tutti i paesi avanzati, sia da un punto di vista occupazionale che sociale. Una crescita che spinge sempre più le organizzazioni del Terzo Settore a diventare “**imprese sociali**”, con tutti gli oneri e le necessità che un’azienda normale si trova ad affrontare.

Anche in Italia, dove la partenza è stata in qualche misura ritardata, la dimensione del Terzo Settore è aumentata esponenzialmente negli ultimi anni: **oltre 235.000 sono infatti oggi le organizzazioni non profit e oltre 480.000 i lavoratori occupati nel terzo settore**, un fenomeno che sta evidenziando quindi tutte le potenzialità dell’economia sociale.

La ricchezza fondamentale delle organizzazioni non profit è da sempre il capitale umano, e saranno proprio la **qualificazione e la specializzazione delle risorse umane** uno dei fattori decisivi per la crescita del settore.

Il nuovo master del Sole 24 Ore - strutturato in formula week end per conciliare l’attività lavorativa con l’aggiornamento professionale - nasce proprio in risposta alla crescente esigenza di managerialità del settore, e vuole fornire ai partecipanti le competenze gestionali e manageriali oggi necessarie per una efficace, efficiente e moderna gestione di un ente non profit.

Un **percorso innovativo**, volto in particolare ad analizzare anche i rapporti e le **relazioni** - oggi sempre più strette - **fra “profit” e “non profit”**, in un sistema in cui il profit va sempre di più verso scelte di forte impatto sociale ed ambientale ed un non profit che per la propria gestione si sta necessariamente orientando verso modelli manageriali che traggono ispirazione dal profit. Un sistema in cui quindi la capacità di gestire strategicamente **le partnership con la P.A. e le imprese private** si rivelerà, insieme alla **managerializzazione del settore**, uno dei fattori critici di successo per lo sviluppo futuro del Non Profit.

Programma, qualifiche e loghi sono aggiornati a giugno 2014.

Eventuali aggiornamenti sono consultabili on line nella versione della brochure in formato digitale www.formazione.ilsole24ore.com

CARATTERISTICHE DEL MASTER DI SPECIALIZZAZIONE

OBIETTIVI

Il Master si propone di fornire le **competenze necessarie per una gestione manageriale dell'ente o organismo non profit**: il percorso formativo - articolato in lezioni in aula e sessioni di apprendimento on line - affronta in particolare i temi dell'analisi del mercato, della redazione di piani di marketing e comunicazione, del controllo dei costi, del fund raising, analizzando anche le leve di sviluppo e di gestione del capitale umano. Ampio spazio verrà dedicato ai temi più innovativi, quali **l'impatto del digitale sulle strategie di marketing**, comunicazione e fundraising delle aziende del settore, agli **strumenti innovativi di finanziamento** nonché alle relazioni e ai crescenti **punti di contatto tra non profit, imprese private e P.A.**

DESTINATARI

- > Operatori, manager e collaboratori di enti ed istituzioni no profit, società cooperative, ONG e Onlus, organizzazioni di volontariato, organizzazioni non governative, associazioni sportive dilettantistiche e associazioni di promozione sociale;
- > consulenti aziendali
- > manager o collaboratori di aziende private che si relazionano con il terzo settore
- > manager e operatori di enti o istituzioni operanti nel settore della finanza etica
- > giovani laureati interessati ad acquisire competenze specialistiche e manageriali per inserirsi nel settore no profit

DOCENTI

La docenza è affidata a professionisti, consulenti e docenti universitari che con una collaudata metodologia didattica assicurano un apprendimento graduale e completo.

Sono i professionisti che collaborano da anni alle numerose attività editoriali del Sole 24 ORE (pubblicazioni, libri, attività multimediali) nonché esperti formatori del Sole 24 ORE Formazione ed Eventi.

METODOLOGIA DIDATTICA AULA + ON LINE

Un master che si distingue per la metodologia didattica innovativa: a **complemento della formazione in aula, infatti, attraverso la piattaforma di e-learning del Sole 24 Ore ai partecipanti verranno erogati alcuni corsi on line.** La **metodologia didattica utilizzata in aula è fortemente interattiva e orientata alla gestione pratica della vita aziendale**, ed affianca all'analisi dei singoli argomenti **casi concreti e testimonianze aziendali.**

MATERIALE DIDATTICO

Oltre al **quotidiano Il Sole 24 ORE**, ai partecipanti saranno fornite **dispense in formato elettronico strutturate ad hoc**, contenenti gli schemi utilizzati in aula dai docenti.

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

Al termine del Master di Specializzazione sarà distribuito a ciascun partecipante, che abbia frequentato regolarmente almeno l'80% delle lezioni l'attestato di partecipazione al Master.

LA STRUTTURA DEL MASTER

Il Master, a frequenza obbligatoria, si sviluppa nell'arco di **6 weekend**.

Le lezioni si tengono **il venerdì, dalle ore 14.30 alle 18.30 e il sabato, dalle 9.30 alle 13.30 e dalle 14.30 alle 18.30.**

La formula weekend, con lezioni il venerdì pomeriggio e il sabato, rappresenta la soluzione ideale per coloro che devono conciliare l'esigenza di aggiornamento con lo svolgimento continuativo della propria attività professionale.

CALENDARIO DELLE LEZIONI 2014

Ottobre - venerdì 3 - sabato 4
venerdì 17 - sabato 18
venerdì 24 - sabato 25

Novembre - venerdì 7 - sabato 8
venerdì 21 - sabato 22

Dicembre - venerdì 12 - sabato 13

IL PERCORSO FORMATIVO

1° Modulo IL SETTORE NON PROFIT IN ITALIA E ALL'ESTERO: ASPETTI GIURIDICI, GOVERNANCE E NUOVO SCENARIO DI RIFERIMENTO

2 weekend
3,4 e 17,18 ottobre

2° Modulo MARKETING, COMUNICAZIONE E FUNDRAISING TRA STRUMENTI TRADIZIONALI E NUOVI MEDIA DIGITALI

2 weekend
24,25 ottobre
7,8 novembre

3° Modulo CORPORATE ENGAGEMENT: SCENARIO ATTUALE E PROSPETTIVE FUTURE NEL RAPPORTO PROFIT - NON PROFIT

2 weekend
21,22 novembre
12,13 dicembre

FOCUS

**Non profit e imprenditorialità:
social innovation e start up sociali**

IL PROGRAMMA

1° MODULO IL SETTORE NON PROFIT IN ITALIA E ALL'ESTERO: ASPETTI GIURIDICI, GOVERNANCE E NUOVO SCENARIO DI RIFERIMENTO

2 weekend

- > Imprese sociali, società cooperative e organismi internazionali: struttura del settore, numeri e tipologie di attori coinvolti
- > Le forme del non profit: associazionismo, cooperazione, volontariato, fondazioni ed ONLUS
- > Il peso del settore sull'economia nazionale: un raffronto tra l'Italia e i principali paesi europei
- > Quadro civilistico, aspetti giuridici e contrattuali per le organizzazioni no profit
- > Trend, andamento e prospettive future per il Terzo Settore: lo scenario di riferimento per gli attori
- > Enti non profit e social business: le relazioni vincenti tra profit e non profit

Rendicontazione e nuovi strumenti di finanziamento per il Terzo Settore

- > Rendicontazione sociale e bilancio degli enti no profit: il valore della trasparenza
- > Il bilancio sociale e di missione: dal valore economico al valore sociale
- > Il controllo dei costi
- > Le donazioni : scenario della filantropia in Italia e criteri di scelta dei progetti da finanziare
- > I nuovi strumenti di finanziamento per il Terzo settore: finanza etica, prestito sociale, crowdfunding e social bond
- > La progettazione di bandi: criteri e metodi per accedere ai finanziamenti
- > Il microcredito: opportunità di funding o nuovo business per il non profit?
- > Aspetti fiscali e di rendicontazione degli enti no profit: modelli e linee guida
- > Rendicontazione sui fondi al 5 per mille
- > Il Reporting integrato
- > Attività di missione e attività commerciali: aspetti fiscali e normativi
- > Le operazioni fra profit e non profit: aspetti fiscali e amministrativi

Corsi On line

- *Elementi di economia e organizzazione aziendale*
- *Capire la contabilità, il bilancio e la finanza d'impresa*
- *Guida alla redazione del budget*
- *Guida operativa al controllo di gestione*

La gestione del capitale umano e le leve di sviluppo

- > Il lavoro nelle organizzazioni non profit: dati e statistiche
- > Le leve motivazionali e le leve relazionali
- > La leva “valoriale” come strumento di gestione della relazione con i collaboratori
- > La gestione dei volontari
- > Lavoro e gratuità: valorizzazione economica del volontariato

La partnership profit - non profit sul fronte delle risorse umane

- > Hr e volontariato di impresa: esempi di eccellenza

Focus: i progetti di partnership per la comunità: il contributo all'educazione e alla cultura

2° MODULO MARKETING, COMUNICAZIONE E FUNDRAISING TRA STRUMENTI TRADIZIONALI E NUOVI MEDIA DIGITALI

2 weekend

Strategie e strumenti di marketing sociale

- > Differenze tra marketing profit e non profit
- > Le strategie di marketing sociale: orientamento all'utente e orientamento al servizio
- > Tecniche di analisi e segmentazione del mercato e strategie di posizionamento
- > Il Marketing mix e il piano di marketing per i prodotti/servizi non profit
- > Il controllo della redditività sociale: analisi dei ritorni delle campagne di marketing

Comunicazione, raccolta fondi e rendicontazione sociale ed integrata

- > Pianificare una strategia di Comunicazione sociale
- > Metodologie e strumenti tradizionali di comunicazione e promozione degli enti non profit: la gestione dell'Ufficio Stampa, l'organizzazione di eventi; le promozioni e sponsorizzazioni sociali; la comunicazione pubblicitaria
- > Il fundraising
- > Il fenomeno del legacy fundraising
- > Le donazioni
- > Il Crowdfunding
- > Le sponsorizzazioni

**Marketing sociale e innovazione:
le opportunità offerte dal web
e dai nuovi media digitali per
le politiche di comunicazione
degli enti non profit**

- > Le nuove opportunità di comunicazione con i donatori attraverso internet: e-mailing, newsletter, blog, mailing list, e-book
- > Come realizzare gli strumenti di comunicazione digitali per il sito web
- > La pianificazione di una campagna di comunicazione con il sito web e internet
- > Come pianificare una campagna di raccolta fondi on-line
- > Gli strumenti web per la raccolta fondi

Corsi On line

- *Conoscere il marketing: scenari in continua evoluzione*
- *Definire il posizionamento e il piano di marketing*
- *Comunicare nel non profit: strategie e fund raising*
- *Capire la rivoluzione digitale*
- *Social media: facebook, LinkedIn, Twitter e Foursquare*
- *Pianificare una strategia di marketing digitale*
- *Mobile Marketing*

**3° MODULO
CORPORATE ENGAGEMENT:
SCENARIO ATTUALE E
PROSPETTIVE FUTURE
NEL RAPPORTO PROFIT -
NON PROFIT**

2 weekend

I rapporti fra non profit, aziende private e P.A.: uno scenario in evoluzione

- > I nuovi modelli di responsabilità sociale: la sostenibilità come fattore chiave di sviluppo per le imprese
- > Il ruolo sociale e ambientale delle imprese
- > La “mediazione culturale “ e gli strumenti relazionali per facilitare l’incontro profit-non profit
- > Come impostare una Stakeholder Strategy per facilitare i rapporti tra le organizzazioni no profit e il mondo delle imprese, della P.A. e della società civile
- > Scenari e sfide future dell’economia sociale

Corporate Fundraising

- > CRM
- > Sponsorizzazioni
- > Licensing
- > Employee Giving
- > Corporate philanthropy

Social Innovation

- > Social innovation: il know how dell’impresa a servizio del sociale
- > Start up sociali: esame di alcuni casi di successo

**Non profit e imprenditorialità:
social innovation e start up
sociali**

- > Le modalità per strutturare una nuova realtà non profit finalizzata a generare valore sociale
- > Start up e finanziamento dei progetti: normative, project financing, fondazioni di erogazione, crowdfunding

DOCENTI E TESTIMONIANZE

Nicoletta Alessi

Partner
Goodpoint

Pier Mario Barzagli

Partner e Responsabile per la CSR
KPMG

Michela Brignoli

Direttore Risorse Umane
Alessi

Licia Casamassima

Responsabile Area Aziende
e Fondazioni - Ufficio
Comunicazione e Fundraising
COOPI

Francesca Catelli

Vice Presidente Communication
and Corporate Image
Gruppo Artsana

Paolo Cattini

Responsabile Area Comunicazione
e Raccolta Fondi
Fondazione Banco Alimentare
Onlus

Satia Marchese Daelli

Manager
Avanzi - Sostenibilità Per Azioni

Monica De Paoli

Notaio
Studio Associato Milano Notai

Paolo Ferrara

Responsabile Comunicazione
e Raccolta Fondi
Terre des Hommes Italia

Giuseppe Guerini

Presidente
Federsolidarietà-Confscooperative

Carlo Mazzini

Esperto di legislazione e fiscalità
degli Non profit

Giangi Milesi

Presidente
Cesvi

Glenda Pagnoncelli

Referente di Università
del Volontariato - Formatrice
Ciessevi

Giovanni Maria Petrini

Principal
Avanzi - Sostenibilità Per Azioni

Pamela Petruzzi

Sustainability senior manager
PwC

Simonetta Schillaci

Responsabile Corporate
Partnerships
UNICEF Italia

Elio Silva

Caporedattore
Il Sole 24 ORE

Lucia Silva

CSR manager
KPMG

Giuseppe Taffari

Avvocato
R&P Legal

Antonella Tagliabue

Managing Director & Senior Advisor
UN-GURU®

INFORMAZIONI E MODALITÀ DI ISCRIZIONE

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Iscrizione al Master:
€ 1.800,00 + IVA
Iscrizione al 1° Modulo:
€ 700,00 + IVA
Iscrizione al 2° Modulo:
€ 700,00 + IVA
Iscrizione al 3° Modulo:
€ 700,00 + IVA

ADVANCE BOOKING SCONTO 15% VALIDO SINO AL 30/07/2014

Iscrizione al Master:
€ 1.530,00 + IVA
Iscrizione al 1° Modulo:
€ 595,00 + IVA
Iscrizione al 2° Modulo:
€ 595,00 + IVA
Iscrizione al 3° Modulo:
€ 595,00 + IVA



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

Dott.ssa **Cristiana Guida**,
responsabile del Master
di Specializzazione.
Tel. 02/06.3022.3874, e-mail:
cristiana.guida@ilsole24ore.com

SEDE DEL MASTER

Business School del Sole 24 ORE
Via Monte Rosa, 91
20149 MILANO
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.

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

Per ulteriori informazioni:
02.5660.1887
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: entro il 03/10/2014
> seconda rata: entro il 02/12/2014

Causale di versamento:
indicare il codice **YZ7026** 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 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 30/07/2014

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento della presente scheda - da inviarsi via fax al n. 02 7004.8601 oppure via mail a iscrizioni@formazione.ilssole24ore.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. YZ7026

**Master di Specializzazione
Management degli Enti non profit**

Cod. YA7026 - 1° Modulo

**Il settore non profit: aspetti giuridici,
governance e nuovo scenario**

Cod. YA7027 - 2° Modulo

**Marketing, comunicazione e
fundraising tra strumenti tradizionali
e nuovi media digitali**

Cod. YA7028 - 3° Modulo

**Corporate Engagement: scenario
attuale e prospettive future nel
rapporto profit-non profit**

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 economico, 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 - AIM GROUP INTERNATIONAL - AIM Events S.r.l. - Via G. Ripamonti, 129 - 20141 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 _____

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 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 24 ORE 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 e Master24**, 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.

- ▲ **E-Learning24**, corsi, master online e aula virtuale. Un sistema innovativo e personalizzabile per l'aggiornamento professionale.

- ▲ **Annual ed Eventi**, Conferenze annuali in collaborazione con il quotidiano su temi di attualità e eventi personalizzati.

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

Il Sole 24 ORE Formazione ed Eventi

Milano, via Monte Rosa, 91

Roma, piazza dell'Indipendenza, 23 b/c

Organizzazione con sistema di qualità certificato ISO 9001:2008

www.formazione.ilsole24ore.com
