



In collaborazione con:



**COSMOFARMA**  
EXHIBITION

# PHARMACY MANAGEMENT

LA NUOVA FARMACIA: DAI NUOVI MODELLI  
DI BUSINESS AL PUNTO VENDITA DELLA SALUTE

MASTER PART TIME

**MILANO, 11 OTTOBRE 2019**

11 WEEKEND

Il Master è accreditato dall'Ordine dei Farmacisti di  
Brescia, Provider ECM nazionale ID5059

*Disegna il tuo futuro*



# PERCHÉ UN MASTER DI 24ORE BUSINESS SCHOOL

**24ORE Business School**, da oltre 25 anni nel mercato dell'education, presenta un'offerta innovativa e differenziata per industry e aree tematiche. Docenti di estrazione aziendale, un'offerta completa in termini di education e la possibilità di scegliere tra formazione in aula, online e mista. **25 mila presenze annue tra** giovani neo laureati, manager, professionisti e partecipanti agli eventi. Duemila studenti l'anno inseriti nel mondo del lavoro con tassi di **conferma superiori al 95%**.

## MASTER FULL TIME CON STAGE

L'offerta formativa di 24ORE Business School indirizzata ai neo laureati comprende 40 **master con modalità di frequenza in aula full-time** in più di 20 diverse aree tematiche. I programmi mirano a preparare gli studenti al mondo del lavoro attraverso competenze tecniche e manageriali, formazione linguistica, visite aziendali, discussione di casi, lavori di gruppo e project work realizzati in partnership con aziende italiane e internazionali. Lo stage garantisce inoltre la specializzazione e facilita l'ingresso nel mondo del lavoro.

## EXECUTIVE MASTER

In **formula mista (aula e online) per manager e imprenditori** che desiderano accrescere e innovare le loro competenze ottimizzando la loro disponibilità di tempo.

## MBA

Realizzato **in collaborazione con Altis - Università Cattolica** - sui temi dell'innovazione, internazionalizzazione e imprenditorialità.

## INTERNATIONAL PROGRAM

**Percorsi in lingua inglese** che si caratterizzano per la faculty, la multiculturalità dei partecipanti.

## 24 ORE E-LEARNING

Master **interamente online** sfruttando la piattaforma proprietaria di elearning per conseguire il Diploma di 24ORE Business School.

## FORMAZIONE PROFESSIONISTI

Percorsi **accreditati dagli Ordini Professionali** in materia fiscale, lavoro e legale in aula e online erogati sul territorio.

## CONFERENZE

Eventi annuali organizzati per industry, **eventi co-branding e road show sul territorio** in collaborazione con grandi aziende.

## PROGETTI FORMATIVI CORPORATE

Dalla rilevazione dei fabbisogni formativi alla progettazione sino all'erogazione e gestione dei percorsi di formazione **anche presso la sede dell'azienda**.

# CARATTERISTICHE DEL MASTER

## OBIETTIVI

Il Master è destinato a sviluppare le nuove competenze necessarie per una più **efficace ed efficiente gestione della farmacia**, stimolando lo sviluppo di quella cultura manageriale oggi necessaria anche in un settore come quello delle Farmacie.

Negli ultimi anni il mercato delle farmacie si è radicalmente modificato, richiedendo al canale farmacia italiano di **innovare il proprio modello di business** orientandolo verso un concetto di **punto vendita della salute**, della bellezza, del benessere e dei servizi.

**Di conseguenza, anche il ruolo del farmacista dovrà arricchirsi ed integrare nuove competenze per gestire al meglio il proprio punto vendita: leadership, gestione e motivazione dei collaboratori e leve economiche e di marketing.**

## DESTINATARI

Il percorso si rivolge a titolari di farmacia, responsabili di farmacie e parafarmacie, collaboratori di farmacie, addetti al reparto dermocosmetico e cura della persona, nonché a società di consulenza interessate al settore.

## DOCENTI

La docenza è affidata a consulenti, manager ed esperti del settore farmaceutico

## METODOLOGIA DIDATTICA

Tutti gli argomenti del Master sono affrontati attraverso una metodologia didattica pratica e interattiva che alterna lezioni frontali, sessioni on line ed esercitazioni

## PIATTAFORMA VIRTUALE E FORMAZIONE ON LINE

La formazione in aula è integrata da corsi in modalità e-learning disponibili sulla piattaforma on line di 24ORE Business School. Corsi on line propedeutici e complementari alla formazione in aula.

## DIPLOMA DI PARTECIPAZIONE

**Al termine dell'intero Master di specializzazione verrà distribuito a ciascun partecipante che abbia frequentato regolarmente almeno l'80% delle lezioni l'attestato di partecipazione.**

# IL PERCORSO

## DURATA E STRUTTURA

Il percorso è strutturato in formula part time per un totale di **11 weekend**,

- il venerdì pomeriggio dalle 14.15 alle 18.15
- il sabato dalle 9.00 alle 16.30

Il percorso è suddiviso in tre corsi, acquistabili anche separatamente.

# I CORSI DI STUDIO

## 1° CORSO

**LA GESTIONE ECONOMICA E FINANZIARIA DELLA FARMACIA: DAL CONTROLLO DEI MARGINI ALL'ANALISI DEGLI INDICI DI REDDITTIVITÀ**

### Ottobre

Venerdì 11 - Sabato 12

Venerdì 25 - Sabato 26

### Novembre

Venerdì 8 - Sabato 9

## 2° CORSO

**SOCIAL MARKETING E INNOVAZIONE IN FARMACIA: STRATEGIE E STRUMENTI A SUPPORTO DELL'ATTIVITÀ DI VENDITA**

### Novembre

Venerdì 22 - Sabato 23

Venerdì 29 - Sabato 30

### Dicembre

Venerdì 13 - Sabato 14

### Gennaio

Venerdì 10 - Sabato 11

Venerdì 24 - Sabato 25

## 3° CORSO

**PHARMACY ADVANCED PROGRAM: IL CONTROLLO DI GESTIONE**

### Febbraio

Venerdì 7 - Sabato 8

Venerdì 21 - Sabato 22

Venerdì 28

### Marzo

Sabato 1

## 1° CORSO

**LA GESTIONE ECONOMICA E FINANZIARIA DELLA FARMACIA: DAL CONTROLLO DEI MARGINI ALL'ANALISI DEGLI INDICI DI REDDITTIVITÀ**

### **LA GESTIONE ECONOMICA E FINANZIARIA DELLA FARMACIA**

- Il Bilancio di una farmacia: voci caratteristiche
- Il Conto economico e lo Stato Patrimoniale
- Dal Bilancio all'analisi
- Il rendiconto Finanziario
- Controllare gli aspetti economici e finanziari
- Calcolare prezzi di vendita remunerativi
- Principi di determinazione e controllo dei margini della farmacia

### **CORSI ONLINE**

- Elementi di economia e organizzazione aziendale
- Guida al bilancio e alla lettura dei dati economico-finanziari
- Guida agli strumenti di controllo dei costi in azienda

## 2° CORSO

**SOCIAL MARKETING E INNOVAZIONE IN FARMACIA: STRATEGIE E STRUMENTI A SUPPORTO DELL'ATTIVITÀ DI VENDITA**

### **IL MARKETING E IL MERCATO: OBIETTIVI, STRUMENTI, MODELLI**

- L'analisi della domanda e il processo di acquisto
- L'analisi del settore delle farmacie e analisi della concorrenza
- La segmentazione e il posizionamento strategico
- La pianificazione degli strumenti operativi di marketing
- Scelte di assortimento e gestione del magazzino
- La formulazione delle strategie di prodotto nel mercato non etico
- I fattori determinanti nel lancio di un nuovo prodotto
- Le strategie di prezzo e il pricing come valorizzazione dell'offerta
- Aspetti tattici e strategici nella politica dei prezzi
- Il prezzo nel lancio di nuovi prodotti o servizi
- La comunicazione: strumenti e criteri di efficacia

### **IL CATEGORY MANAGEMENT A SUPPORTO DELLA ATTIVITÀ DI VENDITA IN FARMACIA**

- Le logiche del category management
- La classificazione delle categorie merceologiche: il ruolo strategico del Category in Farmacia
- Ridefinire la gamma dei prodotti e riorganizzare l'esposizione dei prodotti
- Analisi strategica dei risultati di vendita dei prodotti e categorie
- Mappatura dello spazio espositivo
- La disposizione dei prodotti e attribuzione dello spazio
- Il punto vendita: location, format e merchandising
- L'evoluzione del punto vendita della farmacia

## 3° CORSO

### PHARMACY ADVANCED PROGRAM: IL CONTROLLO DI GESTIONE

#### **GESTIRE LA RELAZIONE E IL SERVIZIO AI CLIENTI**

- Il legame tra soddisfazione, fedeltà e fidelizzazione della clientela
- Il Customer Relationship Management
- Il customer relationship and trust building
- L'importanza dell'ascolto dei clienti attuali e potenziali
- Il dialogo con il consumatore e i nuovi sistemi di interazione
- Il ruolo del servizio al cliente
- Generare emozioni nel punto vendita
- Polisensorialità e creazione

#### **E PHARMACY, SERVIZI ONLINE E SERVIZI INNOVATIVI IN FARMACIA**

- La nuova farmacia: dalla vendita del farmaco a centro di servizi e di benessere
- I servizi a valore aggiunto
- Impiego dei social network per la promozione commerciale
- Marketing e strategie di comunicazione territoriali per la Farmacia, strumenti tradizionali e nuovo media digitali

#### **IMPOSTARE UN CRUSCOTTO DI CONTROLLO: LE CHIAVI DI ANALISI**

- La classificazione dei costi aziendali in farmacia
- Definire i margini a copertura dei costi di gestione
- Controllo degli stock e dei flussi finanziari
- Analisi degli indici di produttività/redditività
- La gestione delle scorte

#### **CORSI ONLINE**

- Analisi e strategie di marketing
- Guida agli strumenti e ai nuovi modelli di marketing

# DOCENTI E TESTIMONIANZE

**Claudio Achilli**

Executive Consultant  
Esperto di tecniche di relazione

**Francesco Cavone**

Associate Director, Offering Innovation & Strategic  
Partnership  
IQVIA Italy

**Pierangelo Fissore**

Marketing Director  
Unifarma Distribuzione

**Raffaele Forlini**

Partner  
BMC

**Marco Lazzaro**

Strategy and M&A Advisor  
Partner at Kon Group

**Marco Morandi**

Operation Manager  
DS MediGroup Srl

**Luca Pinto**

Principal RWI  
IQVIA

**Roberto Valente**

Direttore  
Cosmofarma Exhibition



# MODALITÀ DI ISCRIZIONE E DI PAGAMENTO

## SEDE DEL MASTER

### 24ORE Business School

Via Monte Rosa, 91 20149 - Milano

iscrizioni.bs24@ilsole24ore.com

[www.24orebs.com](http://www.24orebs.com)

## ISCRIZIONI

**Prima dell'iscrizione si consiglia di contattare il responsabile del master per un colloquio di orientamento.**

Il master è a **numero chiuso**. È possibile iscriversi:

✓ **on line dal sito [bs.ilsole24ore.com](http://bs.ilsole24ore.com)**

✓ **via mail inviando la scheda di iscrizione a**

*iscrizioni.bs24@ilsole24ore.com, specificando nell'oggetto codice e titolo dell'iniziativa prescelta*

✓ **via fax inviando la scheda di iscrizione al n.**

**02 3022.3414**

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento della scheda di iscrizione compilata e sottoscritta per accettazione. La conferma dell'avvenuta iscrizione e le modalità di pagamento saranno inviate via email entro 2 giorni lavorativi dal ricevimento della scheda; qualora quest'ultima risultasse incompleta di dati obbligatori, seguiranno contatti da parte dei nostri uffici amministrativi.

L'iniziativa verrà confermata via mail entro 7 gg lavorativi prima della data di inizio.

## QUOTE DI PARTECIPAZIONE

✓ Intero percorso: **3.800,00 Euro** + IVA

✓ 1° corso: **1.400,00 Euro** + IVA

✓ 2° corso: **2.200,00 Euro** + IVA

✓ 3° corso: **1.400,00 Euro** + IVA

Il pagamento dovrà essere effettuato a seguito del ricevimento della comunicazione di conferma ed entro la data di inizio del master

## SCONTI E AGEVOLAZIONI

✓ **ADVANCE BOOKING**: sconto 15% entro il **10/09/2019**

✓ **ISCRIZIONI MULTIPLE** da parte della stessa azienda (offerta cumulabile con Advance Booking):

- da 2 a 14 partecipanti: sconto 5%
- di 15 o più partecipanti: sconto 10%

✓ **ALUMNI 24ORE BUSINESS SCHOOL** (offerta non cumulabile con altri sconti): sconto 20%

## MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento della quota può avvenire tramite:

✓ bonifico bancario

✓ carta di credito dal sito

[www.shopping24.ilsole24ore.com](http://www.shopping24.ilsole24ore.com)

✓ PayPal dal sito [www.shopping24.ilsole24ore.com](http://www.shopping24.ilsole24ore.com)

**La quota può essere rateizzata**, pagando tramite **bonifico bancario** in due tranches:

✓ 1ª rata: entro il 11/10/2019

✓ 2ª rata: entro il 01/12/2019

### Intestazione/Coordinate bancarie del Bonifico

Business School24 S.p.A.

Banca Intesa Sanpaolo

Filiale di Via Quarenghi

20100 - Milano



IBAN IT76 J030 6909 5571 0000 0006 824

**Come causale di versamento**, occorre indicare:

- ✓ rata/saldo
- ✓ il codice del Master
- ✓ gli estremi della fattura (se pervenuta)

**La copia del versamento della quota o delle singole rate deve essere sempre inviata:**

- ✓ via e-mail: iscrizioni.bs24@ilsole24ore.com
- ✓ via fax: 02 3022.3414

## COORDINAMENTO DIDATTICO

**Maura Malcangio**

Tel. 02.3022.

maura.malcangio@ilsole24ore.com

## FINANZIAMENTI AGEVOLATI PERSONALI

24ORE 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 [24orebs.com](http://24orebs.com)



**BANCA SELLA**

## FORMAZIONE FINANZIATA

Le attività formative proposte sono sostenibili con le risorse dei fondi interprofessionali.

HRC FundTraining, partner di 24ORE Business School, favorisce l'accesso e l'utilizzo delle risorse messe a disposizione dai Fondi Interprofessionali per i dipendenti e i dirigenti delle aziende iscritte.

HRC FundTraining presidia tutte le fasi, dall'analisi della co-finanziabilità, in base al fondo Interprofessionale al quale è iscritta l'azienda, gestendo tutti gli aspetti progettuali, organizzativi, burocratici e amministrativo-rendicontuali. Il costo del servizio sarà dovuto solo in caso di approvazione del Piano formativo!

Contattaci per definire insieme la soluzione migliore per la tua azienda:

[hrc.fundtraining@hrcigroup.com](mailto:hrc.fundtraining@hrcigroup.com)

[www.hrcfundtraining.com](http://www.hrcfundtraining.com)

tel. 345 8043046 o 051 328455



## FORMAZIONE IN HOUSE E ELEARNING

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

# SCHEDA DI ISCRIZIONE

Cod. YZ0595 - Intero percorso  
**PHARMACY MANAGEMENT**

3.800,00 EURO + IVA

Cod. YA0595 - 1° corso  
**LA GESTIONE ECONOMICA E FINANZIARIA IN FARMACIA: DAL CONTROLLO DEI MARGINI ALL'ANALISI DEGLI INDICI DI REDDITTIVITÀ**  
1.400,00 EURO + IVA

Cod. YA0596 - 2° corso  
**SOCIAL MARKETING E INNOVAZIONE IN FARMACIA: STRATEGIE E STRUMENTI A SUPPORTO DELL'ATTIVITÀ DI VENDITA**  
2.200,00 EURO + IVA

Cod. YA0597 - 3° corso  
**ADVANCED PHARMACY PROGRAM: IL CONTROLLO DI GESTIONE**

1.400,00 EURO + IVA

## DATI DEL PARTECIPANTE

Nome \_\_\_\_\_ Cognome \_\_\_\_\_  
Luogo e data di nascita \_\_\_\_\_  
Titolo di studio \_\_\_\_\_ Funzione \_\_\_\_\_  
Società \_\_\_\_\_ Settore \_\_\_\_\_  
Indirizzo \_\_\_\_\_  
Città \_\_\_\_\_ Provincia \_\_\_\_\_ Cap. \_\_\_\_\_  
Tel. \_\_\_\_\_ Cell. \_\_\_\_\_  
Email \_\_\_\_\_

## DATI PER LA FATTURAZIONE - TUTTI I CAMPI OBBLIGATORI

Intestatario fattura \_\_\_\_\_  
P.IVA \_\_\_\_\_ Codice fiscale \_\_\_\_\_  
Indirizzo \_\_\_\_\_  
Città \_\_\_\_\_ Provincia \_\_\_\_\_ Cap. \_\_\_\_\_

A tutti i soggetti possessori di Partita IVA, con riferimento alla fatturazione elettronica obbligatoria dal 01/01/2019 e in applicazione delle istruzioni dell'Agenzia delle Entrate (Circ. n. 8/E del 30/04/2018 e provvedimento attuativo n. 89757 del 30/04/2018), chiediamo di voler indicare la modalità di ricezione dei documenti fiscali adottata, tra quelle sotto indicate

Invio tramite Codice Destinatario (codice di 7 caratteri)

Invio tramite PEC per fatturazione elettronica

## AGEVOLAZIONI

Advance Booking  Alumni 24ORE Business School  Altre agevolazioni  
Iscrizioni multiple stessa azienda/Ente  da 2 a 14 partecipanti  da 15 partecipanti in su

**Data** \_\_\_\_\_ **Firma** (In caso di persone giuridiche, obbligatori timbro e firma del Legale Rappresentante) \_\_\_\_\_

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.

Regime Split payment  C.U.U.

C.I.G.

Modalità di pagamento:

Eventuali diplomi o attestati di partecipazione, ove previsti, saranno rilasciati solo in caso di regolarità nei pagamenti.  Bonifico bancario

Modalità di disdetta:

Ai sensi del D.Lgs. 206/2005 e s.m.i., potrà essere esercitato il diritto di recesso senza corresponsione di penali e senza doverne specificare le motivazioni, entro e non oltre 10 (dieci) giorni lavorativi prima della data dell'iniziativa. Il recesso dovrà essere esercitato entro il predetto termine con comunicazione scritta a mezzo lettera raccomandata A/R o via posta certificata. È inoltre possibile esercitare la comunicazione di recesso, entro lo stesso termine, mediante telegramma, posta elettronica e fax, a condizione che sia confermata mediante lettera raccomandata A/R o via PEC entro le quarantotto ore successive. Le comunicazioni andranno indirizzate ai seguenti recapiti: Business School24 S.p.A. - Segreteria Business School24 - via Monte Rosa, 91 - 20149 Milano; PEC: Business-school@legalmail.it.

A seguito del recesso, esercitato come sopra, provvederemo a riaccreditare gli importi eventualmente pagati, entro 30 (trenta) giorni dalla data di recesso. Oltre il termine sopra indicato ma entro la data di avvio dell'iniziativa, il recesso è consentito pagando un corrispettivo pari al 25% della quota di iscrizione a titolo di penale, che potrà essere trattenuta direttamente dalla nostra società, se la quota è già stata versata. La nostra società provvederà a emettere la relativa fattura. In assenza di recesso nei predetti termini, ovvero oltre la data di avvio dell'iniziativa, l'obbligo di pagamento dell'intera quota sussiste a prescindere dall'effettiva frequentazione dell'evento formativo. La legge applicabile è quella italiana. In caso di controversie il Foro competente è quello di Milano.

**Data** \_\_\_\_\_ **Firma** (In caso di persone giuridiche, obbligatori timbro e firma del Legale Rappresentante) \_\_\_\_\_

## Formule di consenso

\*Se Lei ha meno di 18 anni, questo modulo deve essere sottoscritto dai Suoi genitori o dal Suo tutore.

### Presenza visione dell'Informativa privacy:

• autorizzo, barrando di seguito la casella corrispondente, al trattamento da parte di Business School24 S.p.A. dei Dati di contatto (informazioni relative al nome, luogo e data di nascita, codice fiscale, indirizzo, numero di telefono, numero di cellulare, indirizzo email) per finalità di marketing e comunicazione pubblicitaria, su iniziative promozionali, realizzate mediante modalità automatizzate di contatto (posta elettronica, sms e altri strumenti di messaggistica massiva, notifiche push ecc.) e modalità tradizionali di contatto (ad esempio, telefonata con operatore) ovvero per ricerche di mercato e indagini statistiche.  Do il consenso  Nego il consenso

Il consenso è facoltativo: posso in ogni momento revocare la mia dichiarazione di consenso a Il Business School24 S.p.A. per future comunicazioni di marketing

inviando una mail all'indirizzo [privacy.bs@isole24ore.com](mailto:privacy.bs@isole24ore.com)

• autorizzo, barrando di seguito la casella corrispondente, Business School24 S.p.A. al trattamento dei Dati di contatto (informazioni relative al nome, luogo e data di nascita, codice fiscale, indirizzo, numero di telefono, numero di cellulare, indirizzo email), per attività di marketing su prodotti e servizi di società del Gruppo 24ORE 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, realizzate mediante modalità automatizzate di contatto (posta elettronica, sms e altri strumenti di messaggistica massiva, notifiche push ecc.) e modalità tradizionali di contatto (ad esempio, telefonata con operatore) ovvero per ricerche di mercato e indagini statistiche.  Do il consenso  Nego il consenso

Il consenso è facoltativo: posso in ogni momento revocare la mia dichiarazione di consenso a Business School24 S.p.A. per future comunicazioni di marketing su prodotti e servizi di società del Gruppo 24ORE 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 attraverso inviando una mail all'indirizzo [privacy.bs24@isole24ore.com](mailto:privacy.bs24@isole24ore.com)  Do il consenso  Nego il consenso

# INFORMATIVA SULLA PRIVACY

CHI SIAMO - La società Business School 24 S.p.A. (di seguito la "Società"), con sede in Milano alla Via Monte Rosa, 91, nello svolgimento della propria attività pone la massima attenzione alla sicurezza e alla riservatezza dei dati personali dei propri clienti. La Società è pertanto titolare del trattamento dei dati personali raccolti sul presente sito web.

QUALI DATI PERSONALI CHE LA RIGUARDANO POSSONO ESSERE RACCOLTI - Possono essere raccolte le seguenti categorie di dati personali che La riguardano:

- Dati di contatto - informazioni relative al nome, luogo e data di nascita, codice fiscale, indirizzo, numero di telefono, numero di cellulare, indirizzo email.

- Altri dati personali - informazioni che Lei ci fornisce in merito alla Sua data di nascita, educazione o situazione professionale.

- Utilizzo del sito web - informazioni relative alle modalità con cui utilizza il sito, apre o inoltra le nostre comunicazioni, incluse le informazioni raccolte tramite cookie (può trovare la nostra Informativa sui Cookie [http://du.ilsole24ore.com/utenti/privacyfiles/informativa\\_cookies.html](http://du.ilsole24ore.com/utenti/privacyfiles/informativa_cookies.html) che ne regola i dettagli).

COME RACCOGLIAMO I SUOI DATI PERSONALI - La Società raccoglie e tratta i Suoi dati personali nelle seguenti circostanze:

- se si registra al sito web per utilizzare le sue funzionalità;
- per la richiesta di ammissione ad un Master e successivo Stage;
- se risponde alle nostre campagne di marketing, ad esempio compilando una scheda di risposta, o inserendo dati in uno dei nostri siti internet.

Se Lei fornisce dati personali per conto di qualcun altro deve assicurarsi, preventivamente, che gli interessati abbiano preso visione della presente Informativa Privacy. La preghiamo di aiutarci a mantenere aggiornati i Suoi dati personali, informandoci di qualsiasi modifica.

PER QUALI FINALITÀ POSSONO ESSERE UTILIZZATI I SUOI DATI PERSONALI - Il trattamento di dati personali deve essere legittimato da uno dei presupposti giuridici previsti dalla normativa vigente in materia di protezione dei dati personali come di seguito descritti.

a) Esecuzione della Sua richiesta di ammissione al Master e successivo Stage.

La Società può trattare i Suoi Dati di contatto ai fini dell'eventuale ammissione al Master e successivo Stage, dell'erogazione dei servizi richiesti e del riscontro a segnalazioni e reclami. La Società potrà inoltre utilizzare i Suoi dati di contatto, ed in particolare la Sua email, per fornirLe informazioni relative all'ammissione al Master e successivo Stage presso soggetti Ospitanti o interessati ad essere tali. Presupposto per il trattamento: adempimento degli obblighi precontrattuali e contrattuali. Il conferimento dei dati è obbligatorio per gestire il rapporto contrattuale; in difetto non potremo darvi corso.

b) Gestione operativa e finalità a questa strettamente connesse per l'accesso al sito web, in particolare alle aree riservate dello stesso. La Società raccoglie i Suoi Dati di contatto e i dati di Utilizzo del sito web per consentirLe di poter accedere alla sua Area Personale al fine di: (I) scaricare dalla sua Area Personale documenti relativi all'ammissione al

Master e successivo Stage;

(II) dar corso alle altre richieste da Lei effettuate attraverso il sito web. Presupposto per il trattamento: adempimento degli obblighi precontrattuali e contrattuali. Il conferimento dei dati è obbligatorio per rispondere alle sue richieste; in difetto non potremo darvi corso.

c) Marketing per rispondere alle sue esigenze e per fornirle offerte promozionali.

La Società potrebbe trattare i Suoi Dati di contatto per finalità di marketing e comunicazione pubblicitaria, diretta ad informarLa su iniziative promozionali, realizzate mediante modalità automatizzate di contatto (posta elettronica, sms e altri strumenti di messaggistica massiva, notifiche push ecc.) e modalità tradizionali di contatto (ad esempio, telefonata con operatore) ovvero per ricerche di mercato e indagini statistiche, ove Lei ci rilasci apposito consenso.

Presupposto per il trattamento: il consenso; il mancato conferimento dello stesso non comporta conseguenze sui rapporti contrattuali.

d) Esecuzione per conto terzi, di attività di marketing su prodotti e servizi di società del Gruppo 24 ORE ed anche di terzi. La Società potrebbe trattare i Suoi Dati di contatto per conto terzi, per attività di marketing su prodotti e servizi di società del Gruppo 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, realizzate mediante modalità automatizzate di contatto (posta elettronica, sms e altri strumenti di messaggistica massiva, notifiche push ecc) e modalità tradizionali di contatto (ad esempio, telefonata con operatore) ovvero per ricerche di mercato e indagini statistiche, ove Lei ci rilasci apposito consenso. Presupposto per il trattamento: il consenso il mancato conferimento dello stesso non comporta conseguenze sui rapporti contrattuali. Il consenso può essere revocato in ogni momento

e) Conformità alle richieste giuridicamente vincolanti per adempiere un obbligo legale, regolamenti o provvedimenti dell'autorità giudiziaria, nonché per difendere un diritto in sede giudiziaria. La Società raccoglie i Suoi Dati di contatto per adempiere un obbligo legale e/o per difendere un proprio diritto in sede giudiziaria. Presupposto per il trattamento: obblighi di legge, cui la Società è obbligata a ottemperare.

COME MANTENIAMO SICURI I SUOI DATI PERSONALI - La Società utilizza tutte le misure di sicurezza necessarie al miglioramento della protezione e la manutenzione della sicurezza, dell'integrità e dell'accessibilità dei Suoi dati personali.

Tutti i Suoi dati personali sono conservati sui nostri server protetti (o copie cartacee idoneamente archiviate) o su quelli dei nostri fornitori o dei nostri partner commerciali, e sono accessibili ed utilizzabili in base ai nostri standard e alle nostre policy di sicurezza (o standard equivalenti per i nostri fornitori o partner commerciali). Laddove Le abbiamo fornito (o Lei abbia scelto) una password che Le consenta l'accesso al nostro sito web, applicazioni o servizi da noi forniti, Lei sarà responsabile per la segretezza di tale password e per la conformità ad ogni altra procedura

di sicurezza di cui le dessimo notizia. Le chiediamo di non condividere la password con nessuno.

**PER QUANTO TEMPO CONSERVIAMO LE SUE INFORMAZIONI** - Conserviamo i Suoi dati personali solo per il tempo necessario al conseguimento delle finalità per le quali sono stati raccolti o per qualsiasi altra legittima finalità collegata. Pertanto se i dati personali sono trattati per due differenti finalità, conserveremo tali dati fino a che non cesserà la finalità con il termine più lungo, tuttavia non tratteremo più i dati personali per quella finalità il cui periodo di conservazione sia venuto meno. Limitiamo l'accesso ai Suoi dati personali solamente a coloro che necessitano di utilizzarli per finalità rilevanti. I Suoi dati personali che non siano più necessari, o per i quali non vi sia più un presupposto giuridico per la relativa conservazione, vengono anonimizzati irreversibilmente (e in tal modo possono essere conservati) o distrutti in modo sicuro. Qui di seguito riportiamo i tempi di conservazione in relazione alle differenti finalità sopra elencate:

1. Adempimento degli obblighi contrattuali: i dati trattati per adempiere qualsiasi obbligazione contrattuale potranno essere conservati per tutta la durata del contratto e comunque non oltre i successivi 10 anni, al fine di verificare eventuali pendenze ivi compresi i documenti contabili (ad esempio fatture). Il Suo Curriculum Vitae verrà conservato nel database aziendali per un periodo di tempo non superiore a 12 mesi dalla data dell'acquisizione da parte della Società. Decorso tale termine di conservazione, i Dati saranno cancellati o resi anonimi.

2. Gestione operativa e finalità a questa strettamente connesse per l'accesso al sito web: i dati trattati per questa finalità potranno essere conservati per tutta la durata del contratto e comunque non oltre i successivi 10 anni.

3. Finalità di marketing: i dati personali trattati per finalità di marketing potranno essere conservati per 24 mesi dalla data in cui abbiamo ottenuto il Suo ultimo consenso per tale finalità (ad eccezione dell'opposizione a ricevere ulteriori comunicazioni).

4. Nel caso di controversie: nel caso in cui sia necessario difenderci o agire o anche avanzare pretese nei confronti Suoi o di terze parti, potremmo conservare i dati personali che riterremo ragionevolmente necessario trattare per tali fini, per il tempo in cui tale pretesa possa essere perseguita.

**CON CHI POSSIAMO CONDIVIDERE I SUOI DATI PERSONALI** - Ai Suoi dati personali possono avere accesso i dipendenti debitamente autorizzati, nonché i fornitori esterni, nominati, se necessario, responsabili del trattamento, che forniscono supporto per l'erogazione dei servizi.

In particolare i Suoi dati di contatto potranno essere comunicati: per obbligo di legge, all'INAIL, agli altri competenti enti pubblici e alle compagnie assicurative operanti nel settore; ai fini della esecuzione del Master e dello Stage, ai tutori e ai componenti la Commissione d'esame nonché ai "soggetti ospitanti" ovvero interessati ad essere tali (Radio e web radio, agenzie di comunicazione e di pubblicità, società di consulenza).

I dati personali potranno essere comunicati altresì a terzi 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.).

Ai Suoi dati personali possono avere accesso anche società del Gruppo 24Ore, per finalità connesse alla gestione dell'infrastruttura informatica, sulla base di appositi accordi contrattuali.

**CONTATTI** - I dati di contatto della Società, quale titolare del trattamento, e del responsabile della protezione dei dati personali (DPO) possono essere trovati al seguente indirizzo e-mail: [DPO@ilssole24ore.com](mailto:DPO@ilssole24ore.com).

**I SUOI DIRITTI IN MATERIA DI PROTEZIONE DEI DATI E IL SUO DIRITTO**

**DI AVANZARE RECLAMI DINNANZI ALL'AUTORITÀ DI CONTROLLO** - A certe condizioni Lei ha il diritto di chiedere alla Società:

- l'accesso ai Suoi dati personali,
- la copia dei dati personali che Lei ci ha fornito (c.d. portabilità),
- la rettifica dei dati in nostro possesso,
- la cancellazione di qualsiasi dato per il quale non abbiamo più alcun presupposto giuridico per il trattamento,
- l'opposizione al trattamento ove previsto dalla normativa applicabile,
- la revoca del Suo consenso, nel caso in cui il trattamento sia fondato sul consenso,
- la limitazione del modo in cui trattiamo i Suoi dati personali, nei limiti previsti dalla normativa a tutela dei dati personali.

L'esercizio di tali diritti soggiace ad alcune eccezioni finalizzate alla salvaguardia dell'interesse pubblico (ad esempio la prevenzione o l'identificazione di crimini) e di nostri interessi (ad esempio il mantenimento del segreto professionale). Nel caso in cui Lei esercitasse uno qualsiasi dei summenzionati diritti, sarà nostro onere verificare che Lei sia legittimato ad esercitarlo e Le daremo riscontro, di regola, entro un mese.

Per eventuali reclami o segnalazioni sulle modalità di trattamento dei Suoi dati faremo ogni sforzo per rispondere alle sue preoccupazioni. Tuttavia, se lo desidera, Lei potrà inoltrare i propri reclami o le proprie segnalazioni all'autorità responsabile della protezione dei dati, utilizzando gli estremi di contatto pertinenti: Garante per la protezione dei dati personali - Piazza di Monte Citorio n. 121 - 00186 ROMA - Fax: (+39) 06.69677.3785 - Telefono: (+39) 06.696771 - E-mail: [garante@gpdp.it](mailto:garante@gpdp.it) -

Posta certificata: [protocollo@pec.gpdp.it](mailto:protocollo@pec.gpdp.it).

**24**  
**BUSINESS**  
**SCHOOL**  
**24 ORE**

# 24 ORE BUSINESS SCHOOL

*Disegna il tuo futuro*

**24orebs.com**

