

PROFESSIONE ACCOUNT

IL PROJECT MANAGEMENT
DELL'AGENZIA DI COMUNICAZIONE

27
NOVEMBRE
2020
MILANO

MASTER
PART TIME
CON POSSIBILITÀ
DI STAGE

8 WEEKEND

PER 5 BUONE RAGIONI

PER I NOSTRI NUMERI

1 **AUTOREVOLEZZA**
1° BUSINESS EDUCATION BRAND
IN ITALIA

2 **PERSONALIZZAZIONE**
UN'OFFERTA AMPIA,
INNOVATIVA MODULARE

12 Aree tematiche verticali e 8 linee di prodotto con elevata flessibilità in costruzione e fruizione: in aula, online, mista.

3 **APPROCCIO**
FORMAZIONE
BUSINESS-
ORIENTED

Docenti italiani e internazionali altamente specializzati e di estrazione aziendale, professionisti, manager d'azienda, consulenti e giornalisti.

4 **ENGAGEMENT**
UN INVESTIMENTO A LUNGO
TERMINE

Executive Master e MBA per continuare a crescere.
Community alumni per networking costante.

5 **PLACEMENT**
OLTRE 900 AZIENDE PARTNER

Per opportunità di lavoro e stage, project work, testimonianze aziendali e borse di studio.

95%

NOSTRI STUDENTI
CONFERMATI NEL
MONDO DEL LAVORO

+26

ANNI DI ESPERIENZA

4400

STUDENTI L'ANNO

+400

CORSI TRA
FULL TIME
E PART TIME

3

SEDI
MILANO, ROMA E CATANIA

1500

DOCENTI

INTRODUZIONE

UNA è Socio Unico di AssAP Servizi S.r.l. il cui compito è quello di fornire agli Associati alcuni servizi quali: bandi di gara, consulenza legale, consulenza fiscale/amministrativa, rassegna stampa e formazione professionale.

UNA rappresenta i propri associati a livello internazionale aderendo a: EACA (Associazione Europea delle Imprese di Comunicazione), a ICCO (International Communications Consultancy Organisation). E a livello nazionale aderendo a Confindustria Intellect, Pubblicità Progresso e allo IAP (Istituto di Autodisciplina Pubblicitaria) e tramite la sua

azienda di servizi AssAP Servizi S.r.l. è stata creatrice e partecipa al sistema di rilevazione dei dati di audiende: ADS, AudiMovie, AudiOutdoor, Audipress, Auditel e Audiweb.



Aziende della
Comunicazione
Unite

CARATTERISTICHE DEL MASTER

OBIETTIVI

Il Master risponde alla crescente domanda da parte di agenzie ed aziende di nuove figure professionali dotate di un ampio bagaglio di competenze: project e time management, creatività e analisi dati e sottolinea il valore strategico dell'Account come elemento chiave nella relazione tra Agenzia e Cliente.

Il Master trasferisce le competenze manageriali e tecniche che vengono richieste oggi dalle Agenzie per ideare, sviluppare, gestire e misurare progetti di comunicazione integrata che superino le vecchie distinzioni tra above e below the line.

ELEMENTI DISTINTIVI

La Partnership strategica con UNA, la più grande realtà associativa italiana che dà voce ad oltre 180 agenzie operanti in tutti i comparti della comunicazione: dalla creatività alle relazioni pubbliche, dal media al digitale

Opportunità di inserimento presso il network delle agenzie UNA e nella funzione marketing e comunicazione di importanti aziende

Docenze di CEO e Account Director di prestigiose agenzie, tra cui Competence Communication, Publicis, Dolci Adv, Havas PR e Diesis Group

DESTINATARI

Il Master si rivolge a:

- Giovani interessati ad un inserimento nelle diverse agenzie di comunicazione
- Junior e Account Executive che vogliono avere una panoramica sulle nuove opportunità professionali

- Senior Account Manager che desiderano aggiornarsi o riqualificarsi
- Brand & Communication Manager che lavorano in azienda ma sono interessati a scoprire il mondo dell'agenzia

DOCENTI

Le docenze sono affidate a CEO e Senior Account di importanti agenzie di comunicazione che garantiscono la qualità e l'attualità dei contenuti.

PIATTAFORMA VIRTUALE E FORMAZIONE ONLINE

La formazione in aula è integrata da corsi in modalità eLearning disponibili sulla piattaforma online di 24ORE Business School. Corsi online propedeutici e complementari alla formazione in aula.

METODOLOGIA DIDATTICA

Tutti gli argomenti del Master sono affrontati attraverso una metodologia didattica pratica e interattiva che alterna lezioni frontali esercitazioni su casi reali.

EXECUTIVE MASTER CERTIFICATE

Conseguimento Executive Master Certificate con una frequenza almeno dell'80% delle lezioni.

OPPORTUNITÀ PROFESSIONALI

Al termine del percorso formativo è previsto l'inserimento in stage presso le agenzie associate a UNA per i partecipanti under30.

IL PERCORSO

DURATA E STRUTTURA

Il percorso è strutturato in formula part time per un totale di 8 weekend.

Le lezioni si svolgono:

- venerdì dalle ore 10.00 alle 18.00
- sabato dalle ore 9.15 alle 17.15

CALENDARIO

Novembre

Venerdì 27 - Sabato 28

Dicembre

Venerdì 11 - Sabato 12

Gennaio

Venerdì 15 - Sabato 16

Febbraio

Venerdì 12 - Sabato 13
Venerdì 26 - Sabato 27

Marzo

Venerdì 12 - Sabato 13
Venerdì 26 - Sabato 27

I MODULI

CORSI ONLINE PROPEDEUTICI

- PR, Media Relation e Ufficio Stampa
- Comunicazione integrata d'impresa
- Web writing e web editing
- Social personal branding: la reputazione online

1° MODULO

LA FIGURA DEL NUOVO ACCOUNT DI AGENZIA:
RUOLI, COMPETENZE E STRUMENTI DI LAVORO

2° MODULO

LA COSTRUZIONE DI CONTENUTI E RELAZIONI
ONLINE E OFFLINE: MEDIA RELATIONS, DIGITAL
PR E SOCIAL MEDIA MANAGEMENT

3° MODULO

LA CREATIVITÀ DALLA STRATEGIA ALL'AZIONE:
SVILUPPO E MONITORAGGIO DI UNA CAMPAGNA

4° MODULO

LA COMUNICAZIONE DIGITALE: ASCOLTO DELLA
RETE, PIANIFICAZIONE DEL MEDIA MIX, LEAD
GENERATION E ANALYTICS

1° MODULO

LA FIGURA DEL NUOVO ACCOUNT DI AGENZIA: RUOLI, COMPETENZE E STRUMENTI DI LAVORO

LO SCENARIO DEL SETTORE DELLE AGENZIE DI COMUNICAZIONE

- Scenario e trend in Italia e nel Mondo
- Le diverse tipologie di offerta delle Agenzie
- I modelli organizzativi e di business
- UNA come nuovo esempio associativo

LE COMPETENZE DELL'ACCOUNT: SOFT SKILLS E COMPETENZE TRASVERSALI RICHIESTE ALL'ACCOUNT

- L'empatia: le doti del commerciale "naturale"
- La leadership: la capacità di influenzare positivamente il pensiero e le azioni delle persone
- New business: trovare nuovi clienti e nuove opportunità di sviluppo
- La fidelizzazione del cliente
- Pianificazione e misurazione dei risultati
- Case history

LA RELAZIONE AGENZIA E AZIENDA CLIENTE

- Le esigenze delle diverse agenzie
- Il ruolo dell'account nell'agenzia: Creativa, PR, Media, Loyalty, Eventi, B2B, Digital

IL RUOLO E LE COMPETENZE DELL'ACCOUNT: COSA CAMBIA

- Lavorare in agenzia o in azienda?
- Le esigenze delle agenzie
- I diversi ruoli dell'account di agenzia
- Le nuove professioni digitali

IL REPUTATION MANAGER COME IL NUOVO ACCOUNT 4.0

- Ripensare il ruolo dell'Account con un approccio reputation driven
- Reputation Economy e Return On Influence
- Dalla costruzione alla difesa: prevenzione e gestione delle crisi di reputazione

IL PIANO DI COMUNICAZIONE INTEGRATA

- Sviluppo di un piano di comunicazione. Gli step:
 - Analisi dello scenario
 - Definizione degli obiettivi
 - Individuazione del target
 - Definizione della strategia e delle azioni operative
 - Distribuzione del budget

2° MODULO

LA COSTRUZIONE DI CONTENUTI E RELAZIONI ONLINE E OFFLINE: MEDIA RELATIONS, DIGITAL PR E SOCIAL MEDIA MANAGEMENT

LE PECULIARITÀ DELLA COMUNICAZIONE PR

- La specificità delle PR rispetto alle altre discipline della comunicazione:
 - la verticalità delle PR: relazioni e non solo comunicazione
 - il new business
 - Project Management & Budgeting
 - le soft skills: lingue, linguaggi e creatività

LE PR NELLE DIFFERENTI SPECIALIZZAZIONI

- Corporate&Finance, Marketing, Healthcare, Tech
- PA, Lobbying e Advocacy
- Crisis&Litigation
- Internal&Employer Branding

SOCIAL MEDIA MANAGEMENT

- Descrizione ruoli delle figure che lavorano nel mondo del social media
- Analisi dello scenario digital e social per comprendere perché i brand devono presidiare i diversi touchpoint
- Comunicare sui canali social: opportunità e rischi

- I canali social come strumento del funnel di comunicazione: a ogni messaggio la sua corretta fruizione
- Social content strategy: regole per il corretto sviluppo di contenuti sui canali

UFFICIO STAMPA E MEDIA RELATIONS

- Media relations, ufficio stampa, addetto stampa, portavoce: quali sono le differenze e le attività
- Messaggio, informazione, notizia; la catena per creare interesse e opinione, come funziona e come coinvolgere i clienti
- Funzionamento delle redazioni offline e online, esigenze, tempistiche, linguaggi
- Fake, disinformazione, misinformazione, come preparare i clienti alla gestione delle notizie ostili
- La crisi cobra e quella pitone: cosa può fare il cliente per prevenirle
- La dichiarazione ai media: scegliere le diverse opzioni e preparare il rappresentante dell'azienda
- Il brand journalism, dall'house organ all'informazione efficace, cos'è e come si fa

ESERCITAZIONE

La redazione di un comunicato stampa

3° MODULO

LA CREATIVITÀ DALLA STRATEGIA ALL'AZIONE: SVILUPPO E MONITORAGGIO DI UNA CAMPAGNA

LA COMUNICAZIONE PUBBLICITARIA

- Il posizionamento come motore delle idee
- Il brief creativo: come scriverlo, come capirlo, cosa fanno e cosa chiedono i creativi
- La creatività: come lavorano, come pensano e cosa producono i creativi (pubblicità classica e digital)
- La copy strategy: casi ed esperienze
- La produzione: dall'idea all'esecuzione
- La valutazione e la misurazione della campagna: misurare per capire, capire per agire
- La gestione economica: flussi, gestione risorse, partner e fornitori

IL CENTRO MEDIA

- Dai "Centri Media" alle "Agenzie Media": origini, trasformazione e ruolo attuale
- Il processo di lavoro, i ruoli e le funzioni: diverse professionalità per gestire una complessità sempre crescente
- Strumenti e fonti dati
- Gli step della pianificazione media: dall'individuazione del target media alla misurazione dei risultati della campagna
- Kpi's di misurazione delle performances
- Il ruolo dei dati e della tecnologia: come permeano tutto il processo di lavoro
- Il media buying : negoziazioni acquisto spazi con le concessionarie, acquisti automatizzati via piattaforma, operazioni di trading

ESERCITAZIONE

Sviluppo di un Brief Media e simulazione della presentazione al cliente

4° MODULO

LA COMUNICAZIONE DIGITALE: ASCOLTO DELLA RETE, PIANIFICAZIONE DEL MEDIA MIX, LEAD GENERATION E ANALYTICS

IL WEB MARKETING

- Le caratteristiche di un'agenzia digital: figure account, figure cross e overhead. Chi fa cosa e in quale momento subentra ciascuna figura
- Scenario social e digital: come adattarsi in un momento in cui i clienti sono esposti a molteplici stimoli
- Social Thinking: i social network al centro del marketing. Il Passaggio da pubblicità a social communication
- Community Management & Interaction Strategy: come ingaggiare la community, gestire gli utenti, educarli e renderli parte integrante della strategia
- Media Spending: allocazione del budget media e KPI, funzionamento delle piattaforme digitali e differenziazione tra risultati organici e paid

PROJECT WORK

Simulazione di un progetto di comunicazione: dall'interpretazione del brief del cliente alla realizzazione del piano di comunicazione integrato

DOCENTI E TESTIMONIANZE

COORDINAMENTO SCIENTIFICO

Lorenzo Brufani

Founder & CEO
Competence Communication

DOCENTI

Nicolò Altizio

Account Supervisor
Hello

Davide Arduini

Presidente
Acqua Group

Marco Benadi

Partner & CEO
Dolci Advertising

Mirco Bertola

Senior Account Director
We Are Social

Emanuele Nenna

Presidente
UNA

Graziana Pasqualotto

Consulente
Omnicom Media Group

Federico Rossi

Co-Founder, Strategic Planner e Marketing Director
Sintesi Comunicazione

Annalisa Spuntarelli

Chief Client Officer
Havas Media Group Italy

Giorgio Tedeschi

Partner & Director
Diesis Group

Corrado Tomassini

Vicepresidente e Senior Partner
Havas Media Group Italy

MODALITÀ DI ISCRIZIONE E DI PAGAMENTO

SEDE DEL MASTER

24ORE Business School

Via Monte Rosa, 91 20149 - Milano

iscrizioni@24orebs.com

24orebs.com

FRUIZIONE

In caso di necessità legate all'emergenza sanitaria il Master partirà in modalità Live Streaming.

ISCRIZIONI

É possibile iscriversi:

✓ **online dal sito 24orebs.com**

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

iscrizioni@24orebs.com, specificando nell'oggetto "iscrizione a...", seguito dal 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. L'iniziativa verrà confermata via mail entro 7 gg. lavorativi prima della data di inizio. 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.

QUOTE DI PARTECIPAZIONE

✓ Intero percorso: **4.200,00 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 10% entro il 26/05/2020

✓ **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%

✓ **AGENZIE ASSOCIATE A UNA** (offerta non cumulabile con altri sconti): sconto 15%

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento della quota può avvenire tramite:

- ✓ bonifico bancario
- ✓ carta di credito
- ✓ PayPal

Solo in caso di iscrizione all'intero percorso la quota può essere rateizzata, pagando tramite **bonifico bancario** in 3 tranches:

- ✓ 1ª rata: entro il 27/11/2020
- ✓ 2ª rata: entro il 30/01/2021
- ✓ 3ª rata: entro il 27/02/2021

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@24orebs.com
- ✓ via fax: 02 3022.3414

COORDINAMENTO DIDATTICO

Monica Garisto

Tel. 02.3022.3158
monica.garisto@24orebs.com

Grazie all'accordo stretto tra **24ORE Business School** e **Compass** puoi acquistare il tuo Master (o Corso formativo) direttamente presso le sedi di 24ORE Business School e rimborsarlo in comode rate mensili. Chiedi informazioni per la richiesta al nostro **Servizio Clienti 02 30300602**

INFORMAZIONI TRASPARENTI

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Salvo approvazione di Compass Banca S.p.A. alla richiesta di finanziamento. Per le condizioni contrattuali si rimanda ai documenti informativi disponibili presso le sedi 24ORE Business School convenzionate senza esclusiva con Compass Banca S.p.A.



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



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
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 online).

SCHEDA DI ISCRIZIONE

Cod. YA1089 - Intero percorso

PROFESSIONE ACCOUNT

4.200,00 EURO + IVA

DATI DEL PARTECIPANTE - (*) CAMPI OBBLIGATORI

Nome*	Cognome*		
Luogo e data di nascita*			
Titolo di studio		Funzione	
Società		Settore	
Indirizzo		Cap.	Città
Tel.		Cell.*	
Codice fiscale*		Email*	

DATI PER LA FATTURAZIONE - TUTTI I CAMPI OBBLIGATORI

Intestatario fattura			
P.IVA		Codice fiscale	
Indirizzo		Cap.	Città
Email			

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 economale, 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. E 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.

Presa 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.

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@24orebs.com **Do il consenso** **Nego il consenso**

* 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.

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@24orebs.com **Do il consenso** **Nego il consenso**

INFORMATIVA SULLA TUTELA DEI DATI PERSONALI

AI SENSI DELL'ART. 13 GDPR - GENERAL DATA PROTECTION REGULATION - REGOLAMENTO (UE) 679/16

CHI SIAMO

La società Business School24 S.p.A. (di seguito la "Società"), tratterà i suoi dati in qualità di Titolare definendo pertanto finalità e modalità del trattamento.

QUALI DATI PERSONALI CHE LA RIGUARDANO POSSONO ESSERE RACCOLTI

Possano essere raccolte le seguenti categorie di dati personali che la riguardano:

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

B) Altri dati personali - informazioni ulteriori che lei ci fornisce, anche all'interno del suo Curriculum Vitae;

C) Immagini video - fotografiche - audio- raccolte durante lo svolgimento del Master.

PER QUALI FINALITÀ E SU QUALI BASI GIURIDICHE 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.

Quanto alle categorie di cui ai punti A) e B) la Società tratterà i suoi Dati:

- ai fini dell'iscrizione al Master, dell'erogazione dei servizi richiesti, e del riscontro a segnalazioni e reclami. Taltrattamenti vengono svolti in adempimento degli obblighi pre-contrattuali e contrattuali, ed il conferimento dei dati è necessario per gestire il rapporto contrattuale, ferma la impossibilità, in difetto, di darvi corso;
- al fine di gestire il rapporto dal punto di vista amministrativo e contabile, in adempimento di obblighi di legge;
- al fine di gestire eventuali controversie, sia nella fase stragiudiziale che giudiziale, per esercitare o difendere i diritti della Società;
- al fine di svolgere attività di marketing e comunicazione pubblicitaria, per conto proprio o di terzi, 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;

Quanto alle categorie di cui al punto C), la Società tratterà i suoi Dati:

- al fine di svolgere attività di comunicazione e sponsorizzazione dei percorsi formativi della Business School, su tutti i mezzi online e offline utilizzati dalla Società per tali finalità, ove Lei ci rilasci apposito consenso.

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).

PER QUANTO TEMPO CONSERVIAMO LE SUE INFORMAZIONI

I Dati acquisiti e trattati in relazione all'attività oggetto del presente contratto saranno conservati per il tempo utile all'erogazione dei servizi oggetto del contratto.

In ogni caso, i Dati saranno conservati, anche dopo l'esecuzione del contratto per il tempo strettamente necessario ai fini dell'adempimento di specifici obblighi normativi, nonché per l'eventuale necessità di accertamento, esercizio o difesa dei diritti in titolarità di BS24 anche derivanti dalla necessità di comprovare la regolare esecuzione della prestazione professionale.

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.

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.).

I SUOI DIRITTI IN MATERIA DI PROTEZIONE DEI DATI E IL SUO DIRITTO DI AVANZARE RECLAMI DINNANZI ALL'AUTORITÀ DI CONTROLLO

Considerati i diritti che la Normativa Privacy conferisce agli Interessati, lei potrà, nei casi espressamente previsti, chiedere a BS24 l'accesso ai dati personali, come pure la rettifica o la cancellazione degli stessi o la limitazione al trattamento dei dati personali che la riguardano; opporsi, in tutto o in parte, al trattamento, oppure revocare il consenso al trattamento, nei casi e nei limiti previsti dalla normativa applicabile; ottenere la portabilità dei Dati che la riguardano; proporre reclamo dinanzi all'Autorità garante per la protezione dei dati personali.

CONTATTI

Potrà contattare la Società, Titolare del trattamento, all'indirizzo email del responsabile della protezione dei dati personali (DPO): DPO@24orebs.com.

24 ORE BUSINESS SCHOOLS

24orebs.com     