



DIRITTO E COMMERCIO INTERNAZIONALE

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

MASTER DI SPECIALIZZAZIONE

FORMULA PART TIME

9 weekend non consecutivi

IL MASTER È STRUTTURATO IN 5 MODULI ACQUISTABILI SEPARATAMENTE

- 1° Modulo – CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE
- 2° Modulo – DIRITTO SOCIETARIO INTERNAZIONALE
- 3° Modulo – DIRITTO DELLA CONCORRENZA E CONTRATTI DI RETE
- 4° Modulo – FISCALITÀ INTERNAZIONALE E DOGANE
- 5° Modulo – FORME DI PAGAMENTO, DOCUMENTI DI TRASPORTO E RECUPERO DEL CREDITO NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

INOLTRE IN OFFERTA:

– DIRITTO E COMMERCIO INTERNAZIONALE + BUSINESS & LEGAL ENGLISH

NOVITÀ 2016

- > FOCUS "CONTRATTI DI RETE"
- > DIRITTO DELLA CONCORRENZA
- > REGOLAMENTO "BRUXELLES I BIS"

MILANO

13^a EDIZIONE

DALL' 11 MARZO 2016

È STATA INOLTTRATA RICHIESTA DI ACCREDITAMENTO ALL'ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO AI FINI DELLA FORMAZIONE PROFESSIONALE CONTINUA.

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

**SCONTO 20%
PER LE ISCRIZIONI
ENTRO IL 30/01/2016**



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, il diritto della concorrenza e i contratti di rete, gli aspetti fiscali e doganali, i sistemi di pagamento e infine la risoluzione delle controversie.

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.

Inoltre, la modularità del percorso consente di scegliere le aree di specializzazione e di aggiornamento a completamento delle proprie competenze professionali.

Per i partecipanti all'intero percorso, infine, sarà possibile frequentare il 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 attraverso una metodologia didattica interattiva, che affianca all'analisi dei singoli argomenti esercitazioni e simulazioni.

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" tratto dalla collana Master24 Amministrazione, finanza e controllo, con videolezioni tenute dagli Esperti del Sole 24 ORE (audio e video in sincronia)

I partecipanti avranno, inoltre, accesso all'aula virtuale E-learning24 dove potranno consultare i materiali didattici.

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.

FORMAZIONE ON-LINE AULA VIRTUALE E-LEARNING24

I partecipanti avranno accesso all'aula virtuale E-learning24: attraverso le proprie password personali potranno consultare materiali didattici, approfondimenti e dispense digitali predisposte ad hoc dai docenti e consultare il seguente corso on-line "Investire all'estero: strategie di internazionalizzazione" tratto dalla collana Master24 Amministrazione, finanza e controllo, con videolezioni tenute dagli Esperti del Sole 24 ORE (audio e video in sincronia).

LA STRUTTURA DEL MASTER

Il Master di specializzazione, a numero chiuso e frequenza obbligatoria, si sviluppa in 9 weekend.

Orario delle lezioni:

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

CALENDARIO DELLE LEZIONI 2016

Marzo

Venerdì 11 – Sabato 12
Venerdì 18 – Sabato 19

Aprile

Venerdì 1 – Sabato 2
Venerdì 8 – Sabato 9
Venerdì 15 - Sabato 16

Maggio

Venerdì 6 – Sabato 7
Venerdì 13 – Sabato 14
Venerdì 20 – Sabato 21
Venerdì 27 - Sabato 28 maggio

IL PERCORSO FORMATIVO

**1° Modulo
CONTRATTUALISTICA
INTERNAZIONALE**

**2° Modulo
DIRITTO SOCIETARIO
INTERNAZIONALE**

**3° Modulo
DIRITTO DELLA CONCORRENZA
E CONTRATTI DI RETE**

**4° Modulo
FISCALITÀ INTERNAZIONALE
E DOGANE**

**5° Modulo
FORME DI PAGAMENTO, DOCUMENTI
DI TRASPORTO E RECUPERO
DEL CREDITO NEL COMMERCIO
INTERNAZIONALE**

IL PROGRAMMA

**1° MODULO
CONTRATTUALISTICA
INTERNAZIONALE**

11 e 12 marzo
18 e 19 marzo
1 e 2 aprile

CONTRATTUALISTICA

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

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

Project work

I contratti in materia di diritto della proprietà intellettuale

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

Le 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

8 e 9 aprile

Le Operazioni straordinarie nella prassi internazionale

- > M&A: Share e Asset Deal
- > Investment Agreement
- > Private Equity
- > Opa (Cenni)

Joint venture internazionali

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

Finanza societaria

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

3° MODULO

DIRITTO DELLA CONCORRENZA E CONTRATTI DI RETE

15 e 16 aprile

Diritto della concorrenza, abuso di posizione dominante, concentrazione tra imprese

- > Normativa di riferimento in merito al diritto della concorrenza: ambiti applicativi della normativa UE e di quella italiana
- > Intese orizzontali e verticali
- > Gli abusi di posizione dominante: caratteristiche, tipologie di condotte abusive, l'abuso di posizione dominante collettiva
- > Concentrazioni tra imprese: nozioni, tipologie, valutazione, impegni e misure correttive

Cooperazione tra imprese nel commercio internazionale

- > Joint venture nell'appalto internazionale: cenni
- > Joint venture di produzione e di distribuzione: caratteristiche a confronto
- > Joint venture con partner estero

Il contratto di rete come nuova forma di contratto tipico

- > Differenza con i contratti d'area e di distretto
- > L'oggetto del contratto di rete
- > La presunta soggettività giuridica
- > Chi vi può partecipare
- > Caratteristiche: la forma del contratto, i conferimenti, l'organo gestorio, la responsabilità dei partecipanti al contratto, il fondo patrimoniale, il recesso
- > Differenza con ATI, Consorzio, GEIE

La nuova disciplina del consorzio export

Project Work

4° MODULO

FISCALITÀ INTERNAZIONALE E DOGANE

6 e 7 maggio

13 e 14 maggio

Insiediamento 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

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

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

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

La residenza per le persone giuridiche

- > Criteri di collegamento ai fini della tassazione world-wide
- > Residenza in base alla legge italiana e secondo le convenzioni
- > Presunzione di residenza, esterovestizione
- > Caso giurisprudenziale

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

Project Work

5° MODULO FORME DI PAGAMENTO, DOCUMENTI DI TRASPORTO E RECUPERO DEL CREDITO NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

20 e 21 maggio
27 e 28 maggio

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 fideiussorie, autonome e Stand by Letter of credit

Gestione recupero dei crediti commerciali internazionali

- > L'entrata in vigore del Regolamento "Bruxelles I bis" (10 gennaio 2015)
- > Riconoscimento dei lodi arbitrali stranieri (Convenzione di New York – 1958)
- > Strategie di recupero: individuazione della disciplina applicabile al caso di specie
- > La giurisdizione e la legge applicabile al caso di specie
- > Il decreto ingiuntivo in Italia
- > Il decreto ingiuntivo europeo
- > Il titolo esecutivo europeo (T.E.E.)

DOCENTI E TESTIMONIANZE

Domenico Borzumato

Tax partner
Ernst & Young

Riccardo Bovino

Partner
Responsabile Dipartimento Corporate
Studio Legale La Scala

Daniela De Pasquale

Avvocato
D & P – Legal Support for Ideas

Francesco DIALTI

Partner
LL.M. (Finance)
Studio Legale Associato a Watson
Farley & Williams

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

Christian Montinari

Dottore Commercialista
DLA Piper

Riccardo Pennisi

Senior Associate
Studio Professionale Associato a
Baker & McKenzie

Alessandra Perelli

Avvocato
Partner
Stelé Perelli e Associati

Andrea Sganzerla

Avvocato
Studio Sganzerla

Ian Tully

Partner
Curtis, Mallet-Prevost,
Colt & Mosle LLP

Marco Tupponi

Avvocato – Senior Partner
Tupponi, De Marinis & Partners

Fabrizio Vismara

Professore Associato
Università dell'Insubria
Curtis, Mallet-Prevost,
Colt & Mosle LLP

BUSINESS & LEGAL ENGLISH

Contract Negotiation & Drafting
Milano, dal 10 al 25 giugno 2016

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.

PROGRAMMA

1° weekend

10 e 11 giugno

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

2° weekend

17 e 18 giugno

Project Work: "Telling all the story"

- > Drafting agreements: practical tips

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

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

3° weekend

24 e 25 giugno

Project work: Negotiating selected clauses from international contracts

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

DOCENTI

Coordinamento didattico:

Marco Bianchi

Avvocato

Castaldi Mourre & Partners

Steven Sprague

Solicitor of the Senior Courts of
England and Wales

Barbara Jean Steadman

Attorney at law

**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 all'intero percorso:
€ 2.800,00 + IVA
- > Iscrizione al 1° modulo:
€ 1.190,00 + IVA
- > Iscrizione al 2° modulo:
€ 490,00 + IVA
- > Iscrizione al 3° modulo:
€ 490,00 + IVA
- > Iscrizione al 4° modulo:
€ 790,00 + IVA
- > Iscrizione al 5° modulo:
€ 790,00 + IVA
- > Diritto e Commercio Internazionale +
Business Legal English:
€ 3.300,00 + IVA
- > Business & Legal English:
€ 1.090,00 + IVA

ADVANCE BOOKING SCONTO 20% VALIDO SINO AL 30/01/2016

- > Iscrizione all'intero percorso:
€ 2.240,00 + IVA
- > Iscrizione al 1° modulo:
€ 952,00 + IVA
- > Iscrizione al 2° modulo:
€ 392,00 + IVA
- > Iscrizione al 3° modulo:
€ 392,00 + IVA
- > Iscrizione al 4° modulo:
€ 632,00 + IVA
- > Iscrizione al 5° modulo:
€ 632,00 + IVA
- > Diritto e Commercio Internazionale +
Business Legal English:
€ 2.640,00 + IVA
- > Business & Legal English:
€ 872,00 + IVA

€ 560,00
di risparmio

€ 238,00
di risparmio

€ 98,00
di risparmio

€ 98,00
di risparmio

€ 158,00
di risparmio

€ 158,00
di risparmio

€ 660,00
di risparmio

€ 218,00
di risparmio

ISCRIZIONI ONLINE – SHOPPING 24

Sconto 5%
su tutte le offerte in vigore

OFFERTE COMMERCIALI NON CUMULABILI CON L'ADVANCE BOOKING

ISCRIZIONE MULTIPLA

- **SCONTO 10%** per l'acquisto
di 2 iscrizioni da parte
della stessa Azienda/Ente
- **SCONTO 15%** per l'acquisto
di 3 o più iscrizioni da parte
della stessa Azienda/Ente

AGEVOLAZIONI ABBONATI


- **SCONTO 10%** abbonati al quotidiano, alle
riviste specializzate, ai partecipanti alle
precedenti iniziative di 24 ORE Business
School ed Eventi


PER ISCRIZIONI E INFORMAZIONI

Il percorso è a **numero chiuso**

 **Dal sito internet:**
www.bs.ilssole24ore.com

 **Telefonicamente** 02 5660.1887

 **e-mail:**
iscrizioni@formazione.ilssole24ore.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

Sabrina Magro, responsabile
del Master di Specializzazione.
Tel. 02/3022.3871, e-mail:
sabrina.magro@ilssole24ore.com

SEDE DEL MASTER

Business School del Sole 24 ORE
via Monte Rosa, 91
20149 – Milano
iscrizioni@formazione.ilssole24ore.com
www.bs.ilssole24ore.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.



FORMAZIONE FINANZIATA PER LE AZIENDE

24 ORE Business School 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

(solo per chi acquista l'intero percorso)
Pagamento tramite **bonifico bancario** da effettuare in **due rate** secondo la seguente tempistica:
> prima rata: entro l' 11/03/2016
> seconda rata: entro l' 8/04/2016.

Causale di versamento:
indicare il codice **YZ8064** 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:**
027004.8601

 **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

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	

SCONTO 20%
PER LE ISCRIZIONI
ENTRO IL 30/01/2016

DATI PER LA FATTURAZIONE

Intestatario fattura		
P.IVA (obbligatorio)		
Codice fiscale (obbligatorio)		
Indirizzo		
Città	Prov.	Cap.

AGEVOLAZIONI

Abbonato rivista	N.
Altri sconti	

Firma

In caso di Ente Pubblico esente ex Art. 10 D.P.R. 633/72 come modificato dall'Art. 14 L. 537/93, barrare la casella Si dichiara che la spesa oggetto del presente contratto non rientra nell'ambito di applicazione della legge 136/2010 sulla tracciabilità dei flussi finanziari in quanto trattasi di spesa sostenuta dai cassieri, utilizzando il fondo economale, non a fronte di contratti di appalto.

Modalità di pagamento: Bonifico bancario

Modalità di disdetta:

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

Informativa ex art. 13 D. lg. n. 196/2003

I dati personali sono trattati da Il Sole 24 ORE S.p.A., Titolare del trattamento, per fornire il servizio. Il conferimento dei dati personali per detta finalità è funzionale al servizio e l'eventuale rifiuto di conferirli comporterebbe l'impossibilità di eseguire i servizi. Il relativo trattamento non richiede il consenso degli interessati.

Con il consenso del Cliente, i dati personali sono trattati per le attività di marketing de Il Sole 24 ORE S.p.A. e, direttamente da parte di quest'ultima, per attività di marketing anche per conto di società del Gruppo Il Sole 24 ORE ed anche di terzi appartenenti ai settori dell'editoria, della finanza, dell'economia, dell'industria, del lusso, dei servizi, delle telecomunicazioni, dell'Ict, delle assicurazioni e del no profit. In futuro Il Sole 24 ORE S.p.A. si riserva di effettuare attività di marketing anche per conto di altre categorie di terzi al momento non definite. Il trattamento per fini di marketing avverrà mediante strumenti tradizionali (posta cartacea) e mediante l'uso di tecniche di comunicazione a distanza, quali telefono, anche senza operatore, posta elettronica, mms, sms. Il conferimento dei dati per questa finalità è facoltativo e il trattamento richiede il consenso del cliente. Il consenso prestato per l'invio di comunicazioni commerciali e promozionali tramite strumenti automatizzati ex art. 130, commi 1 e 2, D. lg. n. 196/03 si estende anche alle modalità tradizionali di contatto.

I dati personali potranno essere trattati da incaricati del trattamento preposti alla gestione dei servizi richiesti, alle attività di marketing e dai Responsabili del trattamento.

I dati personali potranno essere comunicati a terzi per adempiere ad obblighi di legge, ovvero 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.). Senza la comunicazione, questi servizi e prodotti non potrebbero essere forniti.

Per esercitare i diritti di cui all'art. 7 del D. lg. n. 196/2003 (accesso, integrazione, correzione, cancellazione, ecc.) e conoscere l'elenco completo dei Responsabili scriva a privacy@info.ilssole24ore.com

In particolare, l'interessato ha diritto di opporsi, in tutto o in parte: per motivi legittimi al trattamento dei dati personali che lo riguardano, ancorché pertinenti allo scopo della raccolta; e, in ogni caso, al trattamento di dati personali che lo riguardano a fini di marketing. Il diritto di opposizione dell'interessato al trattamento dei dati per le finalità di marketing effettuato con modalità automatizzate di contatto si estende a quelle tradizionali, restando salva per l'interessato la possibilità di esercitare tale diritto in tutto o in parte, ossia opponendosi, ad esempio, al solo invio di comunicazioni promozionali effettuato tramite strumenti automatizzati.

Consenso ex art. 23 e 130 D. lg. n. 196/03

Letta l'informativa resa ai sensi dell'art. 13 del D. lg. n. 196/03 **Desidero rimanere aggiornato su prodotti e servizi de Il Sole 24 Ore S.p.A.** Vi autorizzo, secondo ex art. 23 e 130, commi 1 e 2, D. lg. n. 196/03, al trattamento dei dati da parte de **Il Sole 24 ORE S.p.A.** per attività di **marketing su prodotti e servizi de Il Sole 24 ORE S.p.A.** mediante posta cartacea e telefono, anche senza operatore, posta elettronica, mms, sms. Il consenso prestato per invii di marketing con strumenti automatizzati ex art. 130 si estende anche alle modalità tradizionali di contatto.

Do il consenso

Non do il consenso

Desidero rimanere aggiornato su prodotti e servizi di società del Gruppo Il Sole 24 Ore e di terzi.

Vi autorizzo, secondo ex art. 23 e 130, commi 1 e 2, D. lg. n. 196/03, al trattamento dei dati da parte de **Il Sole 24 ORE S.p.A.**, per conto terzi, per attività di **marketing su prodotti e servizi di società del Gruppo Il Sole 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. Il trattamento per fini di marketing avverrà mediante posta cartacea e telefono, anche senza operatore, posta elettronica, mms, sms. Il consenso prestato per invii di marketing con strumenti automatizzati ex art. 130 si estende anche alle modalità tradizionali di contatto.

Do il consenso

Non do il consenso

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. YZ8064
Master di Specializzazione
Diritto e Commercio Internazionale

Cod. YA8064 – 1° Modulo
Contrattualistica Internazionale

Cod. YA8065 – 2° Modulo
Diritto Societario Internazionale

Cod. YA8066 – 3° Modulo
Diritto della concorrenza e contratti di rete

Cod. YA8067 – 4° Modulo
Fiscalità Internazionale e Dogane

Cod. YA8068 – 5° Modulo
Forme di pagamento, documenti di trasporto e recupero del credito nel commercio internazionale

Cod. YA8069
Diritto e Commercio Internazionale + Business & Legal English

Cod. YA8070
Business & legal English



LA FORMAZIONE DAI PRIMI NELL'INFORMAZIONE



24ORE Business School ed 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 dal confronto con esperti e giornalisti, dal dialogo continuo con gli oltre 6000 manager che ogni anno frequentano le aule di 24 ORE Business School ed Eventi a Milano e a Roma.

Un'offerta formativa di valore sui temi di attualità, economia, finanza e management e focalizzata sulle diverse esigenze formative di giovani manager e professionisti.

Il sistema di **prodotti**:

- Annual ed Eventi
- Conferenze annuali presso la sede del Sole 24 ORE
- Eventi speciali
- Roadshow sul territorio
- Master di Specializzazione in formula weekend
- Executive Master
- MBA
- Corsi e Convegni
- E-learning
- Formazione in house personalizzate
- Formazione professionisti
- Corsi serali di lingue

MASTER CON DIPLOMA

- ▲ **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.
- ▲ **MBA e Executive 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.
In particolare l'MBA, realizzato in collaborazione con Altis - Università Cattolica, è un percorso di alta specializzazione sui temi dell'innovazione, internazionalizzazione e imprenditorialità.
- ▲ **Education Online**, Master interamente online per conseguire il Diploma della Business School del Sole 24 ORE. 90% di lezioni a distanza con esami in presenza per l'ottenimento del Diploma.

INOLTRE

- ▲ **Formazione Professionisti**, percorsi itineranti accreditati dagli Ordini Professionali in materia fiscale, lavoro e legale su tutto il territorio nazionale.
- ▲ **English Programs**: percorsi erogati interamente in lingua inglese che si caratterizzano per la faculty internazionale e la multiculturalità dei partecipanti.

Il Sole 24 ORE Business School ed Eventi

Milano, via Monte Rosa, 91

Roma, piazza dell'Indipendenza, 23 b/c

Organizzazione con sistema di qualità certificato ISO 9001:2008

www.bs.ilsole24ore.com

www.eventi.ilsole24ore.com

