

# HEALTHCARE & PHARMA MARKETING

Le nuove dinamiche di lancio, adozione e vendita  
di farmaci e prodotti per la salute

## MASTER DI SPECIALIZZAZIONE

### FORMULA PART TIME

*8 weekend non consecutivi*

## IN EVIDENZA

- > LE NUOVE REGOLE DEL MARKET ACCESS ALLA LUCE DEL PATTO PER LA SALUTE
- > WEB E DIGITAL: FOCUS SUGLI STRUMENTI DI MARKETING, COMUNICAZIONE E ADVERTISING
- > PROJECT WORK: IL LANCIO DI UN NUOVO PRODOTTO

## MILANO

DAL 22 MARZO 2019

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

**ADVANCE  
BOOKING 10%**  
PER LE ISCRIZIONI  
ENTRO IL 15/02/2019

## INTRODUZIONE

In collaborazione con:



Le sfide imposte dalla normativa del settore farmaceutico e la struttura complessa del mercato rendono la funzione Marketing e Comunicazione in ambito healthcare quanto mai strategica: i profili professionali più ricercati sono chiamati a coniugare **preparazione e competenze con una visione operativa** dei problemi e delle soluzioni.

Per soddisfare queste specifiche esigenze 24 ORE Business School organizza la 8ª edizione del Master di specializzazione **dedicato alle strategie di marketing, market access e comunicazione del settore Healthcare&Pharma** (otto weekend di lezione il venerdì pomeriggio e il sabato).

Il Master analizzerà i diversi approcci di marketing e comunicazione in relazione all'organizzazione aziendale farmaceutica e ai mercati di riferimento.

Verranno approfondite le leve tradizionali e innovative di marketing, oltre che le politiche commerciali per il mercato farmaceutico.

Infine saranno analizzate le tecniche di ufficio stampa, event management e web communication in relazione ai vincoli legislativi del settore farmaceutico.

---

Programma, qualifiche e loghi sono aggiornati a novembre 2018.

Eventuali aggiornamenti sono consultabili on line nella versione della brochure in formato digitale [www.bs.ilsole24ore.com](http://www.bs.ilsole24ore.com)

## CARATTERISTICHE DEL MASTER DI SPECIALIZZAZIONE

### OBIETTIVI

Il Master ha l'obiettivo di **analizzare** tutti gli aspetti più importanti del **Marketing**, del **Market Access** e della **Comunicazione** specifici del settore farmaceutico ed healthcare, con approfondimenti sulle tecniche più innovative nonché sull'impatto del web e del digitale sul settore. Gli esperti della Business School, la metodologia didattica concreta e operativa e il confronto con le esperienze di tutti gli attori del mercato, rendono i contenuti facilmente applicabili a ogni realtà.

### DESTINATARI

Il Master si rivolge a tutti coloro che vogliono sviluppare competenze specifiche per operare nel settore farmaceutico. In particolare:

- > Market Access Manager
- > Communication Manager
- > Sales Manager
- > Product Manager
- > Brand Manager
- > Informatore scientifico del farmaco
- > Farmacista
- > Consulente del settore farmaceutico ed healthcare

### DOCENTI

I docenti, attraverso una metodologia didattica collaudata e un taglio operativo, assicurano un apprendimento graduale e completo della materia.

Si alterneranno in aula **professionisti del mondo farmaceutico** ed esperti di società di consulenza e agenzie di comunicazione specializzate nel settore.

### METODOLOGIA DIDATTICA

Tutti gli argomenti del corso sono affrontati attraverso una **metodologia didattica interattiva**, affiancando all'analisi dei singoli argomenti **testimonianze, casi studio ed esercitazioni**. La partecipazione è a numero chiuso, in modo da offrire l'opportunità di un confronto diretto con gli Esperti di 24 ORE Business School.

### MATERIALE DIDATTICO

Ai partecipanti saranno fornite **dispense in formato digitale** strutturate ad hoc, contenenti gli schemi utilizzati in aula dai docenti.

### 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** e consultare i seguenti **corsi on line**:

- > Conoscere il posizionamento e il piano di marketing
- > Costruire il budget e il conto economico di marketing
- > Come cambiano le leve del marketing
- > Mobile marketing
- > Pianificare una strategia di marketing digitale
- > Comunicazione pubblicitaria e media planning: come pianificare una campagna on e off line
- > Organizzare le media relations e l'ufficio stampa
- > Media relations e digital pr

## LA STRUTTURA DEL MASTER

## IL PERCORSO FORMATIVO

### PROJECT WORK: IL LANCIO DI UN NUOVO PRODOTTO

I partecipanti, divisi in **gruppi di lavoro** e **guidati dai docenti** dovranno redigere un piano di marketing di un prodotto specifico del mercato pharma. Il project work si svolgerà parallelamente al percorso d'aula e si concluderà nel modulo conclusivo del Master. Costituirà un "fil rouge" che consentirà di **collegare** tra loro i diversi **concetti trasmessi** durante le sessioni d'aula e di **verificare** in modo pratico e operativo **quanto appreso**.

### 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**.

Il Master, a frequenza obbligatoria, si sviluppa nell'arco di **8 weekend non consecutivi**.

Le lezioni si tengono:

- > il venerdì, dalle ore 14.15 alle 18.00
- > il sabato, dalle 9.15 alle 13.00 e dalle 14.15 alle 17.15

per un totale di **88 ore** di formazione.

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

### CALENDARIO DELLE LEZIONI 2019

#### Marzo

Venerdì 22 – Sabato 23  
Venerdì 29 – Sabato 30

#### Aprile

Venerdì 5 – Sabato 6  
Venerdì 12 – Sabato 13

#### Maggio

Venerdì 3 – Sabato 4  
Venerdì 10 – Sabato 11  
Venerdì 17 – Sabato 18  
Venerdì 31

#### Giugno

Sabato 1

### 1° MODULO

**Il mercato farmaceutico: la definizione del business, le categorie di prodotto e la regolamentazione**

### 2° MODULO

**Market access e marketing farmaceutico**

### 3° MODULO

**Dalle strategie di marketing alla strategia di vendita**

### 4° MODULO

**Web e digitale: le nuove frontiere del marketing pharma**

### 5° MODULO

**La comunicazione nel settore farmaceutico**

**Project work:** il lancio di un nuovo prodotto

## IL PROGRAMMA

### E1° MODULO IL MERCATO FARMACEUTICO: LA DEFINIZIONE DEL BUSINESS, LE CATEGORIE DI PRODOTTO E LA REGOLAMENTAZIONE

#### Economia e struttura del settore Health Care

- > Il settore Health Care nell'economia nazionale e internazionale
- > Tipologie e caratteristiche degli attori operanti nella filiera della salute
- > Trend, andamento e prospettive future dei settori sanitario, farmaceutico e biomedicale

#### Il mercato farmaceutico

- > L'industria farmaceutica in Italia
- > Il farmaco nelle dinamiche del SSN
- > La struttura del mercato: trend per classi e canale
- > I canali di business: sistema sanitario, ospedali, farmacie e gdo
- > I canali di promozione e l'azienda multi -canale

#### L'organizzazione aziendale

- > L'orologio della vita e l'evoluzione degli stakeholder
- > La macchina aziendale
- > Il Marketing, pivot di prodotto
- > Il Market Access e la massimizzazione del valore
- > Il ruolo delle diverse funzioni nella pianificazione aziendale
- > Evoluzioni in corso

#### Un business model per ogni categoria di prodotto farmaceutico

- > Le categorie di riferimento (etici in patent, etici off patent, generici e biosimilari, SOP e OTC)
- > Categorie e Sistema Sanitario

- > Il buying process prescrittivo e di accesso
- > Categorie e azienda: pianificazione di prodotto e approcci di business
- > Caso pratico: a ogni categoria il suo lancio

### 2° MODULO MARKET ACCESS E MARKETING FARMACEUTICO

#### Corsi propedeutici on line:

- Conoscere il posizionamento e il piano di marketing
- Lanciare nuovi prodotti e servizi

#### Il market access: strategie, processi ed attività

- > Analisi di contesto
- > Lo stato del sistema salute e la gestione della spesa sanitaria in Italia
- > La sostenibilità del sistema sanitario tra necessità e criticità
- > I nuovi strumenti del market access
- > HTA nei paesi europei e in Italia
- > La value proposition per il market access
- > Valutazioni farmaco-economiche : obiettivi e ambiti di applicazione, principi e tecniche di base

#### Market access dalla prospettiva dell'azienda farmaceutica

- > Strategie di pricing e leve per l'accesso
- > Registrazione dei farmaci a livello europeo: dall'approvazione EMA all'accesso nazionale
- > Accesso nazionale: il contesto italiano, le dinamiche di cambiamento del mercato e i vincoli di accesso
- > Processo di prezzo, rimborso e nuove soluzioni negoziali

- > Dinamiche di accesso regionale e locale: pianificazione e azione sul campo

#### Market access dalla prospettiva di un'azienda Medtech

- > Il percorso dell'accesso: l'evoluzione rapida degli ultimi anni
- > Le nuove leve per l'accesso
- > Differenze rispetto alle dinamiche di accesso dei farmaci

*Patient support programs: una leva di valore per l'healthcare*

#### Marketing farmaceutico

- > L'evoluzione del marketing farmaceutico
- > Il ruolo del marketing all'interno delle aziende pharma

#### Il lancio di un nuovo prodotto

- > La fase del prelancio
- > Analizzare il mercato e la sua evoluzione: il ruolo delle ricerche di mercato
- > La definizione della strategia di accesso nazionale e regionale
- > La segmentazione del mercato
- > Il posizionamento del prodotto
- > La definizione della strategia di lancio
- > La definizione della strategia di comunicazione

#### Il piano di marketing per il mercato pharma

#### LANCIO PROJECT WORK:

- Lancio di un nuovo prodotto farmaceutico
- Le linee guida per la costruzione di un efficace piano di marketing
- Presentazione dei lavori
- Feedback finale e conclusioni

**3° MODULO  
DALLE STRATEGIE DI MARKETING  
ALLE STRATEGIE DI VENDITA**

**Il sistema di vendita**

- > La rete degli informatori scientifici
- > Le figure Ospedaliere
- > Gli Agenti in Farmacia
- > Gli strumenti: le banche dati
- > Farmacie e parafarmacie
- > Corner della GDO

**Come organizzare le attività  
di un piano di vendita**

- > Inquadramento del contesto competitivo
- > Il cambiamento in atto nella "filiera" della salute
- > La vendita complessa: dalla "share of voice" alla "share of quality"
- > Key Account Management philosophy
- > Il piano di vendita: "Account plan"

**4° MODULO  
WEB E DIGITALE: LE NUOVE  
FRONTIERE DEL MARKETING  
PHARMA**

**Corsi propedeutici on line:**

- Mobile Marketing
- Pianificare una strategia di marketing digitale

**La comunicazione farmaceutica  
sul web**

- > Marketing 4.0: principi e nuovo paradigma
- > Scenario: inquadramento con dati di mercato
- > Social networking e B2B
- > Marketing mix: multicanalità e multimedialità
- > Mobile marketing: email marketing, applicazioni mobile
- > Trends B2C e B2B: communities, co-creazione di valore, internet of things, corporate reputation, edetailing, engagement
- > ROI e valutazione delle iniziative digitali
- > La costruzione di un piano di marketing digitale

**5° MODULO  
LA COMUNICAZIONE  
NEL SETTORE FARMACEUTICO**

**Corsi propedeutici on line:**

- Media Relations e Digital PR

**La comunicazione nelle aziende  
healthcare**

- > La comunicazione d'impresa: tipologie e destinatari
- > Gli interlocutori della comunicazione Healthcare e la regolamentazione

**La comunicazione diretta al paziente,  
all'opinione pubblica e ai decisori**

- > Cosa interessa comunicare e perché
- > Comunicare con le pubbliche relazioni
- > Comunicazione corporate, di prodotto e CSR
- > Patient Advocacy
- > Media partnership

**Healthy Conversations**

- > Come le aziende farmaceutiche entrano in una "sana" conversazione
- > Le nuove dinamiche di healthy conversations: dall'ascolto alle leve di influenza
- > Analisi di alcuni casi e project work

**La comunicazione diretta al medico**

- > I materiali e i linguaggi
- > I congressi e i convegni
- > ECM e FAD
- > I rapporti con le aziende farmaceutiche
- > le società scientifiche

**DOCENTI E  
TESTIMONIANZE**

**Gianni Belletti**  
Chief Operation Officer  
HNP Italy Srl

**Uberto De Grandi**  
Presidente A.I.M.F.

**Jean Marie Franzini**  
Senior Manager Bip

**Alberto Geneletti**  
Partner Netizens

**Marco Morandi**  
BU Director PKE  
DS Medigroup

**Lorenzo Maria Paoli**  
Director Divisione Pharma  
Strategic Management Partners

**Pietro Pierangeli**  
Founder at Honboard Srl

**Patrizia Pisarra**  
Strategic Marketing Lead - Market  
Access & Govn't Affairs, Becton  
Dickinson

**Alberto Polverari**  
Regional Sales Manager  
Sanofi Genzyme

**Manlio Salamone**  
Sales & Marketing Lead  
Sanofi Genzyme


## INFORMAZIONI E MODALITÀ DI ISCRIZIONE


### PER ISCRIZIONI E INFORMAZIONI

Il percorso è a **numero chiuso**.

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

 **Telefonicamente** 02 30300602

 **e-mail:**  
iscrizioni.bs24@ilssole24ore.com  
con successivo invio della scheda  
di iscrizione

 **Fax:** 02 3022.3414  
inviando direttamente  
la scheda di iscrizione

### SEDE DEL MASTER

**24 ORE Business School**  
via Monte Rosa, 91  
20149 – Milano  
iscrizioni.bs24@ilssole24ore.com  
bs.ilssole24ore.com

### COORDINAMENTO DIDATTICO

**Rita Graziano**, responsabile  
del Master di Specializzazione.  
tel. 02/06 3022.3650, e-mail:  
rita.graziano@ilssole24ore.com

### QUOTA DI PARTECIPAZIONE

> Iscrizione al Master:  
**€ 3.100,00 + IVA**

### SCONTI E AGEVOLAZIONI

- > **ADVANCE BOOKING: sconto 10%**  
con iscrizione entro il 15/02/2019:  
**€ 2.790,00 + IVA** - € 310,00
- > **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 24 ORE BUSINESS SCHOOL**  
(offerta non cumulabile con altri  
sconti): **sconto 10%**

### MODALITÀ DI PAGAMENTO

**VERSAMENTO IN UNICA SOLUZIONE**  
[www.shopping24.ilssole24ore.com](http://www.shopping24.ilssole24ore.com)  
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**:  
> prima rata: entro il 23/03/2019  
> seconda rata: entro il 26/04/2019


### PAGAMENTO CON BONIFICO


**Intestazione/Coordinate bancarie**  
Business School24 S.p.A.  
Banca Intesa Sanpaolo  
Filiale di Via Quarenghi  
20100 – Milano  
IBAN IT76 J030 6909 5571 0000  
0006 824

### Causale di versamento

Occorre indicare:  
> rata/saldo  
> il codice del Master: **YA0089**  
> gli **estremi della fattura**  
(se pervenuta)  
> il **codice cliente**

**Copia del versamento di entrambe  
le rate deve essere sempre inviata  
ai seguenti riferimenti:**

 **fax:**  
02 3022.3414

 **e-mail:**  
iscrizioni.bs24@ilssole24ore.com

Al ricevimento della quota di  
iscrizione, verrà spedita lettera  
assicurata convenzionale con la fattura  
quietanzata intestata secondo le  
indicazioni fornite.

### FINANZIAMENTI AGEVOLATI PERSONALI

24 ORE 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

Business School24 S.p.A. è certificata UNI EN ISO 9001:2008 e quindi è abilitata 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 di Business School24, è a disposizione dei partecipanti per individuare e gestire le richieste di finanziamento.

Per ulteriori informazioni:  
02.30300602 e-mail: [info.bs24@ilsole24ore.com](mailto:info.bs24@ilsole24ore.com)

### 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

## ADVANCE BOOKING 10% PER LE ISCRIZIONI ENTRO IL 15 FEBBRAIO 2019

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento della presente scheda – da inviarsi per email a [iscrizioni.bs24@ilsole24ore.com](mailto:iscrizioni.bs24@ilsole24ore.com) oppure via fax al n. 02 3022.3414 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. YAO089  
Master di Specializzazione  
**HEALTHCARE & PHARMA MARKETING**

### DATI DEL PARTECIPANTE

Nome	Cognome	
Luogo e data di nascita		
Titolo di studio	Funzione	
Società	Settore	
Indirizzo		
Città	Prov.	Cap.
Tel.	Cell.	
E-mail	Fax	

### DATI PER LA FATTURAZIONE

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

### AGEVOLAZIONI

Abbonato rivista	N.	
Altri sconti	<input type="checkbox"/> Payfull	

Firma (In caso di persone giuridiche, 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.**

Modalità di pagamento:  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 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](mailto: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.

Firma (In caso di persone giuridiche, 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.*

Preso visione dell'**informativa privacy**:

- autorizzo, barrando di seguito la casella corrispondente, al trattamento da parte di Business School 24 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 School 24 S.p.A. per future comunicazioni di marketing inviando una mail all'indirizzo [privacy.bs@ilsole24ore.com](mailto:privacy.bs@ilsole24ore.com)

- autorizzo, barrando di seguito la casella corrispondente, Business School 24 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 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.

Do il consenso  Nego il consenso

**Il consenso è facoltativo:** posso in ogni momento revocare la mia dichiarazione di consenso a Business School 24 S.p.A. per future comunicazioni 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 attraverso inviando una mail all'indirizzo [privacy.bs@ilsole24ore.com](mailto:privacy.bs@ilsole24ore.com)

## INFORMATIVA 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.ilssole24ore.com/utenti/privacyfiles/informativa\\_cookies.html](http://du.ilssole24ore.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 pre-contrattuali 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 pre-contrattuali 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 MANTIENIAMO 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 nei 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 24 Ore, 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 ORE Business School ed Eventi** ha sviluppato un'offerta formativa innovativa e differenziata volta a soddisfare le esigenze di formazione di giovani neo laureati, o con brevi esperienze di lavoro, e le necessità di aggiornamento di manager e professionisti di imprese pubbliche e private.

La continua **innovazione dell'offerta formativa e l'aggiornamento dei programmi** avviene in collaborazione con il quotidiano, la radio e i prodotti multimediali del Gruppo 24 ORE.

La scelta dei temi attinge dal confronto con esperti e giornalisti, dal dialogo continuo con gli oltre 6.000 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 economia, finanza, management e digital transformation, in un confronto interattivo con le redazioni giornalistiche e gli Esperti della Business School.

Il sistema di **prodotti**:

- Master Post Laurea Full Time
- MBA
- Executive Master
- Master di Specializzazione in formula weekend
- Conferenze annuali presso la sede del Sole 24 ORE
- Roadshow sul territorio
- E-learning
- Formazione professionisti

---

**Master post laurea full time con stage:** grazie a un modello didattico vincente garantiscono la specializzazione e l'ingresso nel mondo del lavoro.

---

**MBA e Executive Master:** in formula blended, aula e distance learning per manager e imprenditori che desiderano accrescere e innovare le proprie competenze. Executive MBA, realizzato in collaborazione con Altis Università Cattolica sui temi dell'innovazione, internazionalizzazione e imprenditorialità.

---

**International Programs:** percorsi in lingua inglese che si caratterizzano per la faculty, la multiculturalità dei partecipanti e il placement internazionale.

---

**24ORE Education Online:** Master interamente online per conseguire il Diploma di 24 ORE Business School. 90% di lezioni a distanza con esami in presenza.

---

**Formazione Professionisti:** percorsi accreditati dagli Ordini Professionali in materia fiscale, lavoro e legale in aula e online itineranti sul territorio.