



## RISANAMENTO E CRISI D'IMPRESA

Guida al risanamento: dal modello di business al piano, dalla soluzione concorsuale o para-concorsuale alle novità normative, già operative ed alle attese dalla riforma

### MASTER DI SPECIALIZZAZIONE

*5 giornate non consecutive*

## PADOVA

**1ª EDIZIONE**

DAL 27 SETTEMBRE 2016

## NAPOLI

**1ª EDIZIONE**

DAL 5 OTTOBRE 2016

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

**SCONTO 20%**

PER LE ISCRIZIONI  
ENTRO IL 29/07/2016

## INTRODUZIONE

Il risanamento d'impresa non può non partire dalle cause che hanno generato la crisi, occasionali o strutturali che siano. Il rapporto Cerved PMI 2014 evidenzia come pochissime tra le società che accedono pur con successo ad uno degli strumenti di soluzione finanziaria della crisi, dai meno invasivi ai più incisivi, sopravvivono sul mercato per più di tre anni. Il sintomo è grave, e impone una riflessione sulle modalità con cui l'approccio al risanamento debba realizzarsi, e quali ambiti di analisi debba comprendere.

A ben vedere, il percorso non può che iniziare dal risanamento del modello di business, per approdare solo dopo al piano di rilancio ed allo strumento di gestione della crisi più adeguato. Il risanamento prima e più di altri incarichi presuppone la multidisciplinarietà ed il lavoro in squadra.

L'intero sviluppo del master trae spunto dal presupposto iniziale, la verifica delle opzioni di ristrutturazione e rilancio dell'attività, e di pianificazione economica e finanziaria conseguenti, solo a valle delle quali si impone la scelta dello strumento da utilizzare, concorsuale o para-concorsuale, la cui disciplina normativa ha subito negli ultimi anni continue e significative modifiche finalizzate da un lato ad adeguarne l'utilizzo al nuovo contesto economico e dall'altro a recepire le indicazioni di dottrina e giurisprudenza per una loro più efficiente applicazione.

Oggi il panorama delle soluzioni è vasto, non solo per l'imprenditore fallibile, ma anche per l'ampio spettro dei soggetti esclusi, dal privato consumatore, al professionista, all'impresa agricola, cui il master dedica un approfondimento.

Nel 2015 il lavoro svolto dalla commissione di studio presieduta dal Presidente di sezione della Corte di Cassazione Renato Rordorf, conclusosi con l'approvazione dello schema di disegno di legge delega per la riforma complessiva della disciplina del risanamento, per società ed individui, conduce verso il **Testo Unico dell'Insolvenza**, ed il definitivo abbandono della legge fallimentare.

Si tratta di un rinnovamento profondo, che non riguarda solo il fallimento in senso stretto, ma anche l'amministrazione straordinaria, i privilegi e le preclusioni, il nuovo concordato preventivo, la specializzazione dei magistrati e, non in ultimo, il potenziamento della procedura di composizione delle crisi da sovra indebitamento e del ruolo del relativo Organismo di Composizione, nelle nuove procedure di allerta.

Il master vuole offrire a professionisti, imprenditori, responsabili finanziari e legali di aziende, curatori fallimentari e banche una guida organica sul moderno approccio al risanamento, sugli strumenti disponibili e sulle novità, già in vigore o in arrivo.

**Claudio Ceradini**  
*Dottore Commercialista*  
*SLT – Strategy Legal Tax*  
*Coordinatore scientifico del Master*

## CARATTERISTICHE DEL MASTER DI SPECIALIZZAZIONE

### OBIETTIVI

Obiettivo del Master è quello di offrire una guida organica sul moderno approccio al risanamento, sugli strumenti disponibili e sulle novità già in vigore o in arrivo.

In particolare il Master si propone di:

- > **analizzare le logiche di verifica e reimpostazione del modello di business** e di conseguente pianificazione economica e finanziaria del rilancio
- > fornire un **quadro completo della disciplina della crisi di impresa da sovraindebitamento, alla luce del lavoro svolto dalla Commissione di studio presieduta dal presidente Renato Rordorf**
- > approfondire l'utilizzo degli attuali strumenti, oltre che per l'imprenditore fallibile, anche per il privato ed il professionista, con una particolare attenzione all'impresa agricola.

### DESTINATARI

- > Dottori Commercialisti
- > Esperti e Revisori Contabili,
- > Avvocati
- > Praticanti
- > Curatori Fallimentari
- > Consulenti Aziendali e Liberi Professionisti
- > Banche e Advisor Finanziari

### DOCENTI

In aula si alterneranno professionisti esperti di ristrutturazione aziendale, diritto fallimentare e di pianificazione strategica e sviluppo. La sinergia tra l'esperienza professionale, anche multidisciplinare, ed una collaudata esperienza didattica in Corsi, Convegni e Master di 24 ORE Formazione ed Eventi assicurano il giusto approccio metodologico, sempre attento alle esigenze concrete dei partecipanti.

### METODOLOGIA DIDATTICA

Tutti gli argomenti del master sono affrontati con **taglio operativo** e con una **metodologia didattica interattiva**. L'inquadramento teorico dei vari argomenti è sempre accompagnato dall'**analisi di casi concreti e da numerosi esempi**, in modo che il Master possa rappresentare per i partecipanti anche un momento di confronto attivo e di dibattito. Il numero dei partecipanti è limitato in modo da offrire l'opportunità di un confronto diretto e interattivo con i docenti.

### MATERIALE DIDATTICO

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

### ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

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

## LA STRUTTURA DEL MASTER

Il Master a numero chiuso si sviluppa in **5 giornate non consecutive** pari a 40 ore di formazione

Orari delle lezioni:

- > dalle 09.30 alle 13.30
- > dalle 14.30 alle 18.30

### CALENDARIO DELLE LEZIONI 2016

#### PADOVA

Settembre: 27  
Ottobre: 13, 28  
Novembre: 16  
Dicembre: 2

#### NAPOLI

Ottobre: 5, 21  
Novembre: 8, 24  
Dicembre: 12

## IL PROGRAMMA

### 1ª GIORNATA RICOGNIZIONE ED APPROCCIO AL RISANAMENTO

**L'approccio al risanamento:  
la ricognizione delle condizioni di crisi  
e la definizione del Business Model  
per il risanamento**

- > L'importanza della diagnosi precoce e della verifica periodica del Modello di Business
- > La revisione del Modello di Business ed il rilancio dell'impresa, dal marketing all'organizzazione, fino al Business Plan:
  - Gli strumenti dell'analisi strategica e del risanamento: il Business Model e i Canvas
  - La prospettiva esterna
    - I principi di fondo del marketing moderno e l'analisi del cliente
    - L'analisi del mercato, dei competitors e delle alternative
    - Value Proposition e verifica della Mission aziendale
  - La prospettiva interna
    - Sviluppo del prodotto e dei servizi
    - Sviluppo della struttura e dell'organizzazione aziendale
    - La verifica preliminare della dimensione economica
    - La strategia di presidio del mercato, acquisizione clienti e marketing
    - La verifica della posizione competitiva
    - Il monitoraggio della gestione: la scelta degli indicatori di andamento aziendale
    - Lo stress test del modello di business
    - La sintesi della review del business
      - Dalla strategia ai numeri: la stesura del business plan
      - La sussistenza dei requisiti di permanenza sul mercato e la decisione: risanare o liquidare?

### Politiche ed azioni difensive nella progettazione del risanamento

- > Il rapporto con il ceto bancario: un difficile equilibrio tra esigenze di tutela dell'impresa e necessità di dialogo
- > L'analisi dei rapporti bancari, tra false speranze e tutele concrete
  - Indicazioni metodologiche per la difesa dell'imprenditore alla luce dei più recenti arresti giurisprudenziali in tema di usura, anatocismo, CMS, illegittima segnalazione in CR e abusiva interruzione delle linee di credito
  - La posizione di fideiussori e garanti dei rapporti bancari, il diritto di surroga
  - La valutazione di convenienza della sospensione/scioglimento dei contratti bancari pendenti ex art. 169-bis L.F.
- > L'impresa in difficoltà: il punto di vista dell'istituto di credito
  - La ricerca di una soluzione concordata: indicazioni pratiche (lettere di stand still, proposte di ristrutturazione del debito)
  - La valutazione del rischio di credito e le conseguenti iniziative recuperatorie
- > Rapporti con i fornitori
  - Le tipologie di fornitori
  - Possibili riclassificazioni e diversificazione degli approcci
  - Dalla parte del creditore, quali interventi e quando
- > Rapporti con i dipendenti
  - Gli ammortizzatori sociali, linee generali delle tipologie e dei relativi costi
  - La riduzione della base occupazionale, casistica e procedure

- > Rapporti con l'Erario
  - Disciplina generale degli obblighi di versamento e nuova disciplina delle sanzioni amministrative
  - Le conseguenze, economiche e penali dell'omissione dei versamenti
- > Conseguenze patrimoniali, la confisca per equivalente e le misure cautelative preventive

## 2ª GIORNATA GLI STRUMENTI PARACONCORSUALI E LA FINANZA INTERINALE

### Il piano attestato

- > Il piano attestato (art. 67, co. 3, lett. D, L.F.)
  - Finalità e contenuti
  - Adempimenti procedurali
  - Implicazioni fiscali
- > L'attestazione
  - La figura dell'attestatore, i requisiti soggettivi e l'indipendenza,
  - Le casistiche, il contenuto e la clausola di attestazione
  - I criteri e la metodologia: le raccomandazioni congiunte ODCEC, ASSIREVI e Università di Firenze e i principi di attestazione
  - Responsabilità dell'attestatore

### L'accordo di ristrutturazione del debito

- > L'accordo di ristrutturazione del debito (art. 182-bis L.F.)
  - L'istituto e caratteristiche principali
  - Natura convenzionale e conseguenze sul piano di risanamento
  - Le adesioni, la formalizzazione dell'accordo
  - La procedura di omologazione e gli effetti
  - Le disposizioni penali, le modifiche agli artt. 236 e 236bis L.F.

- > L'accordo di ristrutturazione con intermediari finanziari
  - Applicabilità, finalità e verifica della prevalenza di indebitamento finanziario
  - La formazione delle categorie, l'effetto cogente sulle banche non aderenti, ed il diritto di opposizione
  - L'accordo di ristrutturazione e in moratoria, analogie, contenuti e iter procedurali
  - Gli obblighi del debitore nella trattativa, il principio di trasparenza e della buona fede ed il diritto di opposizione della banca
  - Implicazioni e criticità fiscali

### La fiscalità della crisi

- > L'allineamento dell'art. 88 TUIR (D.Lgs 147/2015)
- > La posizione del creditore
  - La svalutazione dei crediti. L'art. 101 TUIR dopo le modifiche del D.Lgs 147/2015
  - Il nuovo diritto alla rettifica IVA ex art. 26 DPR 633/1972 (Legge Stabilità 2016)
  - Gli aspetti ancora problematici, plusvalenze ed IRAP
- > La fiscalità del concordato,
  - Il regime di esenzione per le plusvalenze
  - Il regime di tassazione del concordato in continuità
  - IRAP e concordato preventivo, la pronuncia DRE Marche 2015
  - Il debito erariale e la transazione fiscale, opportunità e criticità
  - La fiscalità del concordato fallimentare

## 3ª GIORNATA GLI STRUMENTI CONCORSUALI, IL CONCORDATO PREVENTIVO E FALLIMENTARE

### Il concordato preventivo (artt. 160 e SS LF)

- > Tipologie di concordato
  - Liquidatorio e in continuità,
  - Cessio bonorum, garantito, misto
- > Il piano concordatario e la proposta ai creditori, art. 161, co. 1, lett. e) L.F. e novità del DL 83/2015
  - Contenuti del piano
  - Affitto, cessione e conferimento di azienda nella nuova impostazione della continuità
  - La soddisfazione minima dei creditori chirografari nei piani liquidatori, conseguenze applicative e finanza esterna
  - Il nuovo obbligo del debitore di assicurare una "utilità specifica", interpretazione e conseguenze
  - Contenuti della proposta, tipologie e limiti
  - I rapporti pendenti nel concordato preventivo nel nuovo art. 169bis L.F., il contraddittorio e la nuova disciplina del leasing, focus su contratti bancari pendenti
- > Le nuove proposte ed offerte concorrenti (163 e 163bis LF)
  - Le offerte concorrenti (art. 163-bis L.F.): le soglie di ammissibilità, il contenuto dell'offerta, il diritto alle informazioni, il ruolo del tribunale e le procedure competitive, novità applicative e criticità
  - Le proposte concorrenti: il piano dei creditori ed i limiti di applicabilità (art. 163 L.F.), il ruolo del Commissario Giudiziale (artt. 165 e 172 L.F.), la discussione in adunanza e le ragioni dei creditori (art. 175 L.F.)
  - Gli obblighi del debitore in presenza di proposte concorrenti omologate, vigilanza e ruolo suppletivo del commissario giudiziale, l'intervento del tribunale

- > Gli organi della procedura
  - Il tribunale
  - Il commissario giudiziale, funzioni e poteri e responsabilità
  - Il ruolo del Commissario nelle nuove procedure di proposta ed offerta concorrenti
  - I nuovi contenuti della relazione ex art. 172 LF
- > La procedura
  - La prenotazione
  - Il ricorso introduttivo
  - L'adunanza dei creditori
  - L'espressione del voto dei creditori nel nuovo art. 178 L.F., si torna alle origini
  - La nuova disciplina del voto in caso in presenza di offerte e proposte concorrenti
  - L'opposizione dei creditori e l'udienza ex art. 180 LF
  - La chiusura della procedura
- > L'esecuzione del piano, nomina del liquidatore e funzioni di sorveglianza del commissario giudiziale
- > Il concordato fallimentare, opportunità di utilizzo e criticità

#### **4ª GIORNATA LA GESTIONE DEL SOVRAINDEBITAMENTO DEI SOGGETTI NON FALLIBILI (L.3/2012) FOCUS SULL'IMPRENDITORE AGRICOLO**

##### **La L. 3/2012**

- > Finalità dell'istituto
- > Definizione normativa di sovraindebitamento
- > Le fonti normative
  - L. 3/2012
  - D.M. 24/09/2014
  - Le novità del D.L. 83/2015
- > L'intervento dell'Agenzia, la Circolare AE n. 19/2015
- > L'orientamento della professione
  - Il regolamento CNDCEC sull'OCC di aprile 2015
  - Le Linee Guida CNDCEC del luglio 2015

- > I beneficiari della procedura
  - L'imprenditore non fallibile, questioni critiche e definitive, le soglie e la natura del piccolo imprenditore, l'imprenditore cessato
  - L'erede dell'imprenditore
  - Il socio illimitatamente responsabile e il garante
  - Il consumatore, definizione (art. 6, co 2, lett.b) e questioni aperte
  - Il professionista, l'associazione professionale e la società tra professionisti
  - Gli enti, privati e pubblici
- > Le diverse procedure
  - L'accordo con i creditori (art. 7, co 1)
    - La proposta, e le possibilità di modifica
    - Il raggiungimento dell'accordo, il voto e l'omologa
    - Effetti, esecuzione del piano, risoluzione e revoca
  - Il piano del consumatore (art. 7, co 1bis)
    - Il piano, contenuti e particolarità
    - La procedura e l'approvazione
  - La liquidazione del patrimonio (art. 14ter e ss)
    - La procedura
    - I tempi
    - La conversione delle procedure
    - L'esdebitazione (art. 14terdecies)
- > Gli organi
  - L'organismo di composizione della crisi
    - Definizione
    - Requisiti e nomina
    - Le funzioni e gli adempimenti
    - Ruolo degli ordini professionali
    - Responsabilità
  - Il Tribunale
  - Il liquidatore, l'obbligo della nomina, le funzioni ed i poteri
  - I creditori, il diritto di intervento e di difesa
- > Le sanzioni
  - Fattispecie sanzionate (art. 16)
  - Aspetti penali

##### **L'imprenditore agricolo**

- > La qualifica ed i requisiti, rapporti con art. 1 L.F.
- > L'approccio al risanamento, le logiche di sviluppo
- > Applicabilità della L. 3/2012
  - Gli strumenti, tra piano del consumatore e accordo con i creditori
  - La procedura
- > L'imprenditore agricolo e l'accordo di ristrutturazione del debito ex art. 182bis L.F., particolarità e chiarimenti
- > Utilizzo dell'accordo con creditori finanziari ex art. 182septies L.F., criticità e prospettive

##### **Profili fiscali**

- > Imposte dirette, effetti sul debitore
  - L'imprenditore
  - Il consumatore
- > Gli effetti sul creditore
- > Imposte indirette, trattamento dell'Imposta sul Valore Aggiunto

#### **5ª GIORNATA TUTELA DEL PATRIMONIO, FINANZA INTERINALE ED OPERAZIONI STRAORDINARIE A SERVIZIO DEL RISANAMENTO**

##### **Le operazioni straordinarie nei piani di risanamento**

- > Il mantenimento della continuità nella crisi, gli approcci possibili e le novità del DL 83/2015
- > L'affitto di azienda: criticità operative, fiscali e contabili dell'affitto d'azienda
- > Criticità contrattuali dell'affitto di azienda in crisi
- > Una possibile struttura contrattuale, le casistiche e le particolarità più frequenti
- > La particolarità del debito erariale, la nuova responsabilità del cessionario (art. 14 co. 5-bis e 5-ter D.Lgs 472/1997) e orientamento dell'amministrazione

- > La successiva cessione affittata: condizioni, garanzie, prezzo e condizioni di pagamento, limitazioni della responsabilità ed esenzioni dell'azione revocatoria
- > La successione dell'acquirente nei contratti pendenti, nei debiti e nei crediti: le tutele dell'acquirente, le responsabilità e l'applicazione dell'art. 2560 C.C. Il nuovo art. 182 LF

#### **La finanza interinale e la fiscalità degli strumenti paraconcorsuali**

- > La finanza interinale
  - La finanza propedeutica alla procedura, e la finanza in esecuzione (art. 182quater L.F.)
  - La finanza ponte, in corso di procedura (art. 182quinquies L.F.)
  - La nuova finanza ponte, le modifiche all'art. 182quinquies L.F., i finanziamenti urgenti ed il ruolo di debitore, professionisti e tribunale

#### **La protezione del patrimonio personale dell'imprenditore**

- > Gli strumenti di legittima protezione del patrimonio personale
  - Il trust
  - Il fondo patrimoniale e regime patrimoniale dei coniugi
  - Il patto di famiglia
  - I vincoli di destinazione ex art. 2645-ter c.c.
  - le società fiduciarie
- > La preventiva regolamentazione della successione dell'imprenditore
- > Gli aspetti problematici: azioni revocatorie (ordinarie e fallimentari) e sottrazione fraudolenta dei beni ai creditori

## DOCENTI E TESTIMONIANZE

**Giulio Andreani**  
Dottore Commercialista  
DLA Piper

**Antonio Bianchi**  
Avvocato

**Alberto Bianco**  
Avvocato  
Pavia e Ansaldo  
Law Firm

**Claudio Ceradini**  
Dottore Commercialista  
SLT – Strategy Legal Tax

**Enrico Comparotto**  
Avvocato  
SLT– Strategy Legal Tax

**Leo De Rosa**  
Dottore Commercialista  
Russo De Rosa Associati  
Studio Legale e Tributario

**Andrea De Muri**  
Strategy Manager  
SLT – Strategy Legal Tax

**Marco Passalacqua**  
Avvocato  
Bonelli Erede

**Gian Paolo Ranocchi**  
Dottore Commercialista  
SLT – Strategy Legal Tax

**Stefano Schiavo**  
Strategy Manager  
SLT – Strategy Legal Tax

## INFORMAZIONI E MODALITÀ DI ISCRIZIONE

### QUOTA DI PARTECIPAZIONE

> Iscrizione al percorso:  
**€1.300,00 + IVA**

### ADVANCE BOOKING SCONTO 20% VALIDO SINO AL 29/07/2016

> Iscrizione all'intero  
percorso:  
**€1.040,00 + IVA**

**€ 260,00**  
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.ilsole24ore.com](http://www.bs.ilsole24ore.com)

 **Telefonicamente** 02 30300602

 **e-mail:**  
[iscrizioni@formazione.ilsole24ore.com](mailto:iscrizioni@formazione.ilsole24ore.com)  
con successivo invio della scheda  
di iscrizione

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

### COORDINAMENTO DIDATTICO

**Luigia Grasso**, responsabile  
del Master di Specializzazione.  
Tel. 02/06 3022.3603, e-mail:  
[luigia.grasso@ilsole24ore.com](mailto:luigia.grasso@ilsole24ore.com)

### SEDE DEL MASTER

**PADOVA**  
Hotel Galileo  
Via Venezia 30 – Padova

**NAPOLI**  
Hotel NH Napoli Ambassador  
Via Medina 70 – Napoli



## 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:  
02.30300602  
e-mail:  
info@formazione.ilsole24ore.com

## MODALITÀ DI PAGAMENTO

**VERSAMENTO IN UNICA SOLUZIONE**  
[www.shopping24.ilsole24ore.com](http://www.shopping24.ilsole24ore.com)  
pagamento **in un'unica soluzione** tramite:

- **bonifico bancario**

- **carta credito** circuiti: VISA, MASTERCARD, AMERICAN EXPRESS



- PayPal



## VERSAMENTO RATEIZZATO

Pagamento tramite **bonifico bancario** da effettuare in **una rata** secondo la seguente tempistica:  
> entro il 27/09/2016.

**Causale di versamento:**

indicare il codice:

> **PA8523** Ed. Padova

> **PA8524** Ed. Napoli

nonché gli **estremi della fattura** (se pervenuta) con il relativo **codice cliente**

## Intestazione/Coordinate bancarie:

Il Sole 24 ORE S.p.A.  
Banco Popolare divisione Lodi  
Sede Piazza Mercanti, 5  
20123 Milano  
IBAN IT 44 L 05034 01633  
000000167477

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

 **fax:**  
02 3022.3414

 **e-mail:**  
iscrizioni@formazione.ilsole24ore.com

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

## FORMAZIONE IN HOUSE E E-LEARNING

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

## SCHEDA D'ISCRIZIONE

**SCONTO 20%**  
PER LE ISCRIZIONI ENTRO  
IL 29 LUGLIO 2016

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento della presente scheda – da inviarsi via fax al n. 02 3022.3414 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. PA8523  
Master di Specializzazione  
**RISANAMENTO – Edizione Padova**

Cod. PA8524  
Master di Specializzazione  
**RISANAMENTO – Edizione Napoli**

### DATI DEL PARTECIPANTE

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

### DATI PER LA FATTURAZIONE

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

### AGEVOLAZIONI

Abbonato rivista	N.
Altri sconti	

### Firma

**In caso di Ente Pubblico esente ex Art. 10 D.P.R. 633/72 come modificato dall'Art. 14 L. 537/93, barrare la casella  Si dichiara che la spesa oggetto del presente contratto non rientra nell'ambito di applicazione della legge 136/2010 sulla tracciabilità dei flussi finanziari in quanto trattasi di spesa sostenuta dai cassieri, utilizzando il fondo 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: Il Sole 24 ORE S.p.A. – Segreteria Business School – via Monte Rosa, 91 – 20149 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



# 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 certifi cato ISO 9001:2008

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

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

