

# ECOMMERCE

STRATEGIE E STRUMENTI PER VENDERE  
EFFICACEMENTE ONLINE

**30**  
OTTOBRE  
**2020**  
ACIREALE  
(CATANIA)

MASTER  
PART TIME

---

4 WEEKEND

PER 5 BUONE RAGIONI

PER I NOSTRI NUMERI

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

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

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

**3** **APPROCCIO**  
**FORMAZIONE**  
**BUSINESS-**  
**ORIENTED**

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

**4** **ENGAGEMENT**  
**UN INVESTIMENTO A LUNGO**  
**TERMINE**

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

**5** **PLACEMENT**  
**OLTRE 900 AZIENDE PARTNER**

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

**95%**

**NOSTRI STUDENTI**  
**CONFERMATI NEL**  
**MONDO DEL LAVORO**

**+26**

ANNI DI ESPERIENZA

**4400**

STUDENTI L'ANNO

**+400**

CORSI TRA  
FULL TIME  
E PART TIME

**3**

SEDI  
MILANO, ROMA E CATANIA

**1500**

DOCENTI

# INTRODUZIONE

In un mercato in continua evoluzione, tra consumatori sempre più esigenti in merito alla possibilità di scelta, personalizzazione e velocità di consegna, nuove tecnologie, attori emergenti sul mercato e aumento dell'incertezza a livello globale, le aziende devono fronteggiare costantemente nuovi paradigmi.

L'eCommerce rappresenta uno strumento sempre più importante per le imprese e mai come in questo periodo, si è rivelato utile anche per il consumatore, che acquista in piena sicurezza da casa propria generi alimentari e non. Il business online è diventato una fonte di guadagno per le aziende, perché si abbattano i confini, gli orari di acquisto e i costi di gestione dei negozi. Ma è importante che ci sia una strategia di business dietro ad un sito eCommerce

che tenga conto di un processo di gestione delle vendite, della logistica, dei tempi di consegna, ma soprattutto anche dei prezzi che devono essere competitivi.

L'eCommerce Manager è una figura professionale in grado di costruire piattaforme di vendita online scalabili e omnicanali e di garantire che il negozio online offra un'ottima esperienza al cliente. La sua strategia dovrà individuare prodotti e servizi da vendere sui canali digitali, assieme a prezzi, policy e target di mercato.

Sono molti i fattori in ballo che contribuiscono alla riuscita di un sito eCommerce e nessuno di questi è da sottovalutare, poiché la concorrenza di questo business è sempre più spietata.

# CARATTERISTICHE DEL MASTER

## OBIETTIVI

Il Master fornisce gli strumenti per ideare e sviluppare un progetto di eCommerce per la propria attività e per implementare un “negozio online” che offra la migliore customer experience al cliente: dalla fase di pianificazione e di disegno della strategia di business, all’analisi degli adempimenti normativi legati alla vendita online, fino all’impatto sull’organizzazione e alle operations dell’azienda.

## DESTINATARI

Il Master si rivolge a:

- Imprenditori
- Manager area marketing e vendite
- Consulenti aziendali
- Liberi professionisti
- Giovani interessati ad acquisire una delle specializzazioni più ricercate dal mercato del lavoro

## DOCENTI

Un corpo docente costituito da **manager e consulenti aziendali** che garantisce un approccio ai temi orientato alle **reali esigenze delle aziende**.

## METODOLOGIA DIDATTICA

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

## EXECUTIVE MASTER CERTIFICATE

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

# IL PERCORSO

Il percorso è strutturato in formula part time per un totale di 4 weekend. Le lezioni si svolgono:

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

## FORMAZIONE IN AULA

### Ottobre

Venerdì 30 - Sabato 31

### Novembre

Venerdì 06 - Sabato 07

Venerdì 20 - Sabato 21

### Dicembre

Venerdì 4 - Sabato 5

# PROGRAMMA

## ECOMMERCE COME LEVA PER LA CRESCITA DEL BUSINESS

- Analisi sul mercato post covid
- Pianificazione e strategia di un eCommerce
- L'impatto dell'eCommerce sui processi di export e vendita all'estero
- Casi di successo in Italia e all'Estero
- Ecommerce B2B e B2C: soluzioni, differenze e analogie

## L'IMPATTO DEL WEB E DEL DIGITALE SULLE STRATEGIE DI VENDITA: EBUSINESS E ECOMMERCE

- L'eCommerce: dati e situazione attuale in Italia e nel mondo
- Gli aspetti determinanti per fare business online
- I modelli di business online

## TESTIMONIANZA

*eCommerce, un caso di successo*

## CREARE IL PROCESSO DI VENDITA ONLINE - PROGETTARE L'ACQUISTO E REALIZZARE UN SITO DI ECOMMERCE

- L'innovazione digitale dei modelli di vendita
- Vendere online: Marketplace, Pure player, e-Retail
- Impatti sulle operations aziendali: come organizzare l'azienda

## **SOCIAL COMMERCE ED ENGAGEMENT DEL CLIENTE**

- Web Design e Usabilità
- Promuovere un sito di eCommerce
- Ottenere il massimo rendimento dai motori di ricerca
- Customer Service e Social Customer Service
- E-Price e Ticketing: listini, sconti e promozioni
- Logistica: la gestione degli ordini e del magazzino
- Gestire con sicurezza uno Shop online
- Usability e User Experience

## **PRINCIPALI METRICHE DI MISURAZIONE DELLE PERFORMANCE**

- Le metriche relative al valore del cliente
- Strumenti di Analytics e Data Insight

- Analizzare le metriche di business individuando gli strumenti per ottimizzarle
- Attribution modeling e Path to conversion

## **IL BUSINESS MODEL CANVAS: COSA VENDERE E COME FARLO**

- Outsourcing o Insourcing: una scelta strategica
- Come selezionare i partner chiave
- Costruire la USP, relazione con i clienti e segmentazione
- Competitor, pricing e leve di mercato
- Le piattaforme da usare: Magento, Prestashop, Shopify, Salesforce Commerce

### **PROJECT WORK:**

progettare un business eCommerce.

# DOCENTI E TESTIMONIANZE

## DOCENTI E TESTIMONIANZE

### **Alessandro Donzelli**

Digital Marketing Manager  
Warner Bros

### **Lidio Marinelli**

eCommerce specialist  
Colgate Italia

### **Cinzia Molteni**

Head Marketing Oral Care  
Colgate Italia

### **Lanfranco Sbardella**

Group Account Director  
GTB

# MODALITÀ DI ISCRIZIONE E DI PAGAMENTO

## SEDE DEL MASTER

### Free Mind Foundry

Via Sclafani 40b, Acireale

## FRUIZIONE

Le lezioni si svolgono venerdì dalle 14,15 alle 18,15 e il sabato dalle 9,15 alle 17,15.

## ISCRIZIONI

### É possibile iscriversi:

✓ **online dal sito 24orebs.com**

✓ **via mail inviando la scheda di iscrizione a [iscrizioni@24orebs.com](mailto:iscrizioni@24orebs.com)**, specificando nell'oggetto "iscrizione a...", seguito dal titolo dell'iniziativa prescelta;

✓ **via fax inviando la scheda di iscrizione al n. 02 3022.3414**

**L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento della scheda di iscrizione compilata e sottoscritta per accettazione.**

La conferma dell'avvenuta iscrizione e le modalità di pagamento saranno inviate via email entro 2 giorni lavorativi dal ricevimento della scheda; qualora quest'ultima risultasse incompleta di dati obbligatori, seguiranno contatti da parte dei nostri uffici amministrativi.

Ciascuna iniziativa verrà confermata via email entro 7 gg. lavorativi prima della data di inizio.

## QUOTE DI PARTECIPAZIONE

✓ **2.000,00 EURO + IVA**

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

## SCONTI E AGEVOLAZIONI

✓ **ADVANCE BOOKING:** sconto 10% entro il 30/09/2020

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

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

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

## MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento della quota deve avvenire tramite:  
✓ bonifico bancario

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

✓1ª rata: entro il 30/10/2020

✓2ª rata: entro il 30/11/2020

### **Intestazione/Coordinate bancarie del Bonifico**

Business School24 S.p.A.

Banca Intesa Sanpaolo

Filiale di Via Quarenghi

20100 - Milano

IBAN IT76 J030 6909 5571 0000 0006 824

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

✓ rata/saldo

✓ il codice del Master/modulo

✓ gli estremi della fattura (se pervenuta)



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

✓ via e-mail: iscrizioni@24orebs.com

✓ via fax: 02 3022.3414

## COORDINAMENTO DIDATTICO

**Federica Bitti**

Tel. 06.3022.6406

federica.bitti@24orebs.com

**Roberta Lazzara**

Tel. 02.3022.3106

roberta.lazzara@24orebs.com

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

## INFORMAZIONI TRASPARENTI

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



## FINANZIAMENTI AGEVOLATI PERSONALI

24ORE Business School ha stipulato una convenzione con Banca Sella che permette la concessione di prestiti bancari a tasso agevolato, ottenibili senza presentazione di garanzie reali o personali di terzi, con pagamento della prima rata dopo 6 mesi dalla fine del Master.

I dettagli sono disponibili sul sito 24orebs.com



## FORMAZIONE FINANZIATA

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

HRC FundTraining, partner di 24ORE Business School, favorisce l'accesso e l'utilizzo delle risorse messe a disposizione dai Fondi Interprofessionali per i dipendenti e i dirigenti delle aziende iscritte. HRC FundTraining presidia tutte le fasi, dall'analisi della co-finanziabilità, in base al fondo Interprofessionale al quale è iscritta l'azienda, gestendo tutti gli aspetti progettuali, organizzativi, burocratici e amministrativo-rendicontuali. Il costo del servizio sarà dovuto solo in caso di approvazione del Piano formativo!

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

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

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

tel. 345 8043046 o 051 328455



## FORMAZIONE IN HOUSE E ELEARNING

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

# SCHEDA DI ISCRIZIONE

Cod. YA1169

**ECOMMERCE**

**2.000,00 EURO + IVA**

## SOGGETTO CONTRAENTE - INTESTATARIO DELLA FATTURA (SOGGETTO PAGANTE) - (\*) CAMPI OBBLIGATORI

Intestatario fattura\*

P.IVA*	Codice fiscale*		
Indirizzo*	Cap.	Città	Provincia
Telefono*			
Email*			

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

Invio tramite Codice Destinatario (codice di 7 caratteri)

Invio tramite PEC per fatturazione elettronica

Non potranno essere apportate modifiche ai dati sopra indicati, dopo l'emissione della fattura.

**In caso di Ente Pubblico** esente ex Art. 10 D.P.R. 633/72 come modificato dall'Art. 14 L. 537/93, barrare la casella

Si dichiara che la spesa oggetto del presente contratto non rientra nell'ambito di applicazione della legge 136/2010 sulla tracciabilità dei flussi finanziari in quanto trattasi di spesa sostenuta dai cassieri, utilizzando il fondo economale, non a fronte di contratti di appalto.

Regime Split payment  C.U.U.

C.I.G.

## DATI DEL PARTECIPANTE - (\*) CAMPI OBBLIGATORI

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

## AGEVOLAZIONI

Advance Booking 10%

Alumni 24ORE Business School 20%

Promozioni in corso (indicare codice e %)

Iscrizioni multiple stessa azienda/Ente (indicare %)

da 2 a 14 partecipanti (indicare %)

Altro (indicare tipologia e %)

## CONDIZIONI CONTRATTUALI

### Art. 1) Oggetto del contratto.

Il presente contratto ha ad oggetto l'acquisto a favore del partecipante del diritto a partecipare al percorso formativo scelto dall'acquirente (intero percorso o singoli moduli) ed erogato da Business School24 S.p.a. secondo le modalità indicate nella presente brochure.

### Art. 2) Conclusione del contratto.

Il presente contratto si intende perfezionato al momento del ricevimento da parte di Business School24 S.p.a. della presente scheda di iscrizione compilata e sottoscritta per accettazione. La conferma dell'avvenuta iscrizione e delle modalità di pagamento saranno inviate via email entro 2 giorni lavorativi dal ricevimento della scheda; qualora quest'ultima risultasse incompleta di dati obbligatori, seguiranno contatti da parte dei nostri uffici amministrativi.

### Art. 3) Modalità di pagamento.

Il pagamento della quota dovrà essere effettuato dall'intestatario della fattura, tramite bonifico bancario a favore di: Business School24 S.p.A.

Intesa San Paolo - Filiale 01912 di Via Quarenghi, 23 - Milano

IBAN - IT76 J030 6909 5571 0000 0006 824 - Swift Code/BIC: BCITITMM

Al di sopra del valore minimo di €1.000,00, la quota può essere rateizzata, pagando tramite bonifico bancario alle scadenze di cui al paragrafo "modalità di iscrizione e di pagamento" della brochure di cui sopra.

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

#### Art. 4) Inizio dei corsi.

Le date dell'inizio dei corsi di cui alla presente brochure devono intendersi puramente indicative. L'iniziativa verrà confermata via mail entro sette giorni lavorativi prima della data di inizio. Nel caso in cui successivamente alla sottoscrizione del presente contratto il master non dovesse tenersi, Business School24 S.p.a. provvederà a ripetere all'acquirente - entro trenta giorni dalla comunicazione di avvenuta cancellazione dell'evento - esclusivamente le somme da questi versate a fronte della sottoscrizione del presente contratto, con espressa rinuncia da parte dell'acquirente alla richiesta di ulteriori somme a titolo di risarcimento danno.

#### Art. 5) Divulgazione materiale e immagini

Con la richiesta di iscrizione, il partecipante e l'acquirente autorizzano Business School24 S.p.A., a titolo gratuito e senza limiti di tempo, anche ai sensi degli artt. 10 e 320 cod.civ. e degli artt. 96 e 97 legge 22.4.1941, n. 633 - Legge sul diritto d'autore, la trasmissione e la pubblicazione e/o diffusione in qualsiasi forma di materiale audio, video o fotografico delle lezioni in cui il partecipante appaia rappresentato o sia comunque riconoscibile.

Il partecipante e l'acquirente autorizzano altresì la conservazione del predetto materiale negli archivi informatici di Business School24 S.p.A e prendono atto che la finalità di tali pubblicazioni sono di carattere informativo e divulgativo. Il materiale video-fotografico non sarà utilizzato per finalità commerciali. Tale autorizzazione esclude qualsiasi uso a fini di lucro e la cessione a terzi. In considerazione della circostanza che il predetto materiale, una volta reso pubblico, potrebbe essere oggetto di acquisizione e di ripubblicazione da parte di terzi, anche senza il consenso di Business School24 S.p.A o dell'interessato, il partecipante e l'acquirente sollevano Business School24 S.p.A da ogni effetto pregiudizievole che possa derivare da un uso abusivo o scorretto da parte di terzi del predetto materiale audio-foto-video. Il partecipante e l'acquirente confermano di non aver nulla a pretendere in ragione di quanto sopra indicato e di rinunciare irrevocabilmente ad ogni diritto, azione o pretesa derivante da quanto sopra autorizzato.

L'acquirente e il partecipante si impegnano a non riprodurre o divulgare fotografie, registrazioni audio e video, immagini delle lezioni (in aula, registrate o in live streaming) e materiali didattici, ove non espressamente autorizzato da Business School24 S.p.A..

#### Art. 6) Diritto di recesso.

L'acquirente - solo ed esclusivamente nel caso in cui rivesta la qualifica di consumatore ai sensi e per gli effetti del D.Lgs 206/2005 (Codice del Consumo) e s.m.i. - dalla data di sottoscrizione del presente contratto, dispone di un periodo di quattordici giorni (di calendario) per recedere dallo stesso senza dover fornire alcuna motivazione e senza dover sostenere costi diversi da quelli previsti dall'art. 56, comma 2 e dall'articolo 57 del D.Lgs 206/2005, dichiarando di essere stato compiutamente informato da Business School24 S.p.a. circa le condizioni, i termini e le procedure per esercitare il diritto di recesso conformemente all'art. 54, comma 1 del D.Lgs 206/2005.

La comunicazione di recesso potrà essere inviata per il tramite di:

- posta elettronica all'indirizzo mail: iscrizioni@24orebs.com;

- Pec all'indirizzo: business-school@legalmail.it.

A seguito del recesso da parte dell'acquirente, esercitato come sopra, provvederemo a riaccreditare gli importi eventualmente pagati entro 30 giorni dalla data di ricezione della comunicazione di recesso.

Resta inteso che oltre il termine l'acquirente non potrà esercitare il recesso e pertanto sarà tenuto a corrispondere l'intera quota di iscrizione. Al fine di evitare ogni dubbio si precisa che, in assenza di recesso nei predetti termini, l'obbligo di pagamento dell'intera quota sussiste a prescindere dalla Sua effettiva frequentazione dell'evento formativo.

#### Art. 7) Foro competente.

Per ogni eventuale controversia che dovesse sorgere in relazione all'applicazione, esecuzione, interpretazione, violazione del presente contratto, la parti convengono e stabiliscono che sia competente esclusivo il Foro di Milano, con espressa esclusione di qualsivoglia altro Foro concorrente.

Data \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_\_

**L'ACQUIRENTE**

**IL PARTECIPANTE**

(se società apporre Timbro Società e Firma Legale Rappresentante)

Si approvano specificamente ai sensi e per gli effetti di cui agli art. 1341, 1342 Cod. Civ. nonché - ove applicabile - ai sensi e per gli effetti del D.Lgs. 206/2005, a seguito di apposita e specifica trattativa individuale tra le parti, le seguenti clausole: Art. 4) Inizio dei corsi; Art. 5) **Divulgazione materiale e immagini** Art. 6) Diritto di recesso; Art. 7) Foro competente.

Data \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_\_

**L'ACQUIRENTE**

**IL PARTECIPANTE**

(se società apporre Timbro Società e Firma Legale Rappresentante)

### FORMULE DI CONSENSO

Preso visione dell'informativa privacy:

- autorizzo Business School24 S.p.A., barrando di seguito la casella corrispondente, al trattamento dei Dati di contatto (nome, luogo e data di nascita, codice fiscale, indirizzo, numero di telefono, numero di cellulare, indirizzo email) per finalità di marketing e comunicazione pubblicitaria, su iniziative promozionali, realizzate mediante modalità automatizzate di contatto (posta elettronica, sms e altri strumenti di messaggistica massiva, notifiche push ecc.) e modalità tradizionali di contatto (ad esempio, telefonata con operatore) ovvero per ricerche di mercato e indagini statistiche. Il consenso è facoltativo: posso in ogni momento revocare la mia dichiarazione di consenso a Business School24 S.p.A., inviando una mail all'indirizzo privacy@24orebs.com.

Do il consenso  Nego il consenso

- autorizzo Business School24 S.p.A., barrando di seguito la casella corrispondente, al trattamento dei Dati di contatto (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 terze, realizzate mediante modalità automatizzate di contatto (posta elettronica, sms e altri strumenti di messaggistica massiva, notifiche push ecc.) e modalità tradizionali di contatto (ad esempio, telefonata con operatore) ovvero per ricerche di mercato e indagini statistiche.

**Il consenso è facoltativo:** posso in ogni momento revocare la mia dichiarazione di consenso a Business School24 S.p.A., inviando una mail all'indirizzo privacy@24orebs.com.

Do il consenso  Nego il consenso

# INFORMATIVA SULLA TUTELA DEI DATI PERSONALI AI SENSI DELL'ART. 13 GDPR

## GENERAL DATA PROTECTION REGULATION - REGOLAMENTO (UE) 679/16

### CHI SIAMO

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

### QUALI DATI PERSONALI CHE LA RIGUARDANO POSSONO ESSERE RACCOLTI

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

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

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

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

### PER QUALI FINALITÀ E SU QUALI BASI GIURIDICHE POSSONO ESSERE UTILIZZATI I SUOI DATI PERSONALI

Il trattamento di dati personali deve essere legittimato da uno dei presupposti giuridici previsti dalla normativa vigente in materia di protezione dei dati personali come di seguito descritti.

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

- ai fini dell'iscrizione al Master, dell'erogazione dei servizi richiesti, e del riscontro a segnalazioni e reclami. Tali trattamenti vengono svolti in adempimento degli obblighi pre-contrattuali e contrattuali, ed il conferimento dei dati è necessario per gestire il rapporto contrattuale, ferma la impossibilità, in difetto, di darvi corso;
- al fine di gestire il rapporto dal punto di vista amministrativo e contabile, in adempimento di obblighi di legge;
- al fine di gestire eventuali controversie, sia nella fase stragiudiziale che giudiziale, per esercitare o difendere i diritti della Società;
- al fine di svolgere attività di marketing e comunicazione pubblicitaria, per conto proprio o di terzi, diretta ad informarla su iniziative promozionali, realizzate mediante modalità automatizzate di contatto (posta elettronica, sms e altri strumenti di messaggistica massiva, notifiche push, ecc) e modalità tradizionali di contatto (ad esempio, telefonata con operatore) ovvero per ricerche di mercato e indagini statistiche, ove lei ci rilasci apposito consenso;

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

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

### COME MANTENIAMO SICURI I SUOI DATI PERSONALI

La Società utilizza tutte le misure di sicurezza necessarie al miglioramento della protezione e la manutenzione della sicurezza, dell'integrità e dell'accessibilità dei Suoi dati personali.

Tutti i suoi dati personali sono conservati sui nostri server protetti (o copie cartacee idoneamente archiviate) o su quelli dei nostri fornitori o dei nostri partner commerciali, e sono accessibili ed utilizzabili in base ai nostri standard e alle nostre policy di sicurezza (o standard equivalenti per i nostri fornitori o partner commerciali).

### PER QUANTO TEMPO CONSERVIAMO LE SUE INFORMAZIONI

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

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

### CON CHI POSSIAMO CONDIVIDERE I SUOI DATI PERSONALI

Ai suoi dati personali possono avere accesso i dipendenti debitamente autorizzati, nonché i fornitori esterni, nominati, se necessario, Responsabili del trattamento, che forniscono supporto per l'erogazione dei servizi.

I dati personali potranno essere comunicati altresì a terzi per rispettare ordini provenienti da pubbliche autorità a ciò legittimate ovvero per fare valere o difendere un diritto in sede giudiziaria.

Se necessario in relazione a particolari servizi o prodotti richiesti, i dati personali potranno essere comunicati a soggetti terzi che svolgono, in qualità di autonomi titolari del trattamento, funzioni strettamente connesse e strumentali alla prestazione di detti servizi o alla fornitura di detti prodotti (es. Poste Italiane S.p.A., banche ecc.).

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

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

### CONTATTI

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



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