

# SALES E DIGITAL MARKETING NEL TURISMO

AUMENTA I CLIENTI E MASSIMIZZA I PROFITTI  
DELLA TUA STRUTTURA RICETTIVA

**26**

OTTOBRE  
**2020**  
ACIREALE  
(CATANIA)

MASTER  
PART TIME

---

12 GIORNATE  
INFRASETTIMANALI  
NON CONSECUTIVE

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.

**+26**

ANNI DI ESPERIENZA

**4400**

STUDENTI L'ANNO

**+400**

CORSI TRA  
FULL TIME  
E PART TIME

**3**

SEDI  
MILANO, ROMA E CATANIA

**1500**

DOCENTI

**95%**

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

# I PARTNER DEL MASTER

CON IL PATROCINIO DI



ASSOCIAZIONE ITALIANA  
CONFINDUSTRIA ALBERGHI



FEDERTURISMO  
CONFINDUSTRIA

# CARATTERISTICHE DEL MASTER

## OBIETTIVI

Il mercato del turismo è sempre più digitale: ogni anno cresce il numero di clienti che si affida a **strumenti digitali per scegliere destinazioni**, comparare offerte e acquistare soggiorni e servizi, sono nate nuove piattaforme e **canali distributivi online** e ogni anno raddoppia il numero di **tool digitali a servizio dei professionisti del turismo**.

L'obiettivo del master è fornire - anche grazie a laboratori ed esercitazioni - gli strumenti più efficaci del **web marketing turistico** e del **revenue management** per emergere, dopo la crisi causata dal COVID-19, in un mercato in continua evoluzione e sempre più competitivo.

## DESTINATARI

Il Master si rivolge a:

- Proprietari e gestori di strutture ricettive: hotel, b&b, resort, villaggi, agriturismi
- Direttori vendite e responsabili marketing di hotel e strutture ricettive
- Imprenditori del settore extra alberghiero interessati ad avviare un'attività imprenditoriale nel settore turismo

- Web Agency con clienti nel settore travel e hospitality
- Giovani interessati ad acquisire una professionalità distintiva nel settore

## DOCENTI

La docenza è affidata a professionisti, manager, imprenditori e consulenti del settore che con una collaudata metodologia didattica garantiscono un apprendimento graduale e completo della materia.

## METODOLOGIA DIDATTICA

Approccio "*learning by doing*" che affianca alle sessioni d'aula simulazioni, role play, laboratori ed esercitazioni. I partecipanti hanno l'opportunità di applicare immediatamente quanto appreso in un costante confronto con gli altri studenti e con i docenti.

## EXECUTIVE MASTER CERTIFICATE

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

# IL PERCORSO

## DURATA E STRUTTURA

Il master è costituito da **tre moduli, acquistabili anche separatamente.**

Le lezioni si svolgono:

- lunedì dalle ore 10.00 alle 18.00
- martedì dalle ore 9.15 alle 17.15

# I MODULI

## 1° MODULO

**IL DIGITALE PER INCREMENTARE VISIBILITÀ E REPUTAZIONE**

### Ottobre

lunedì 26 - martedì 27

### Novembre

lunedì 9 - martedì 10

## 2° MODULO

**TRAVELLER JOURNEY E CAMPAGNE DI PUBBLICITÀ ONLINE**

### Novembre

lunedì 23 - martedì 24

### Dicembre

lunedì 14 - martedì 15

## 3° MODULO

**REVENUE MANAGEMENT PER IL SETTORE RICETTIVO**

### Gennaio

lunedì 11 - martedì 12

lunedì 25 - martedì 26

# 1° MODULO

## IL DIGITALE PER INCREMENTARE VISIBILITÀ E REPUTAZIONE

### BRAND IDENTITY E REPUTAZIONE NEL TURISMO

- Brand identity e value proposition
- Personalizzazione, engagement ed experience
- L'importanza di crearsi un'identità differente e non standardizzata
- Come costruirsi una buona reputazione
- Reputation management: gestione dei reclami e linee guida per le risposte alle recensioni
- Analisi dei dati
- KPI: quali indicatori utilizzare
- Tool e suggerimenti per il monitoraggio della reputazione

### ESERCITAZIONE

Cosa rende la tua proposta unica e inimitabile? Come definire la propria identità per acquisire e fidelizzare i clienti.

### L'IMPORTANZA DEL SITO COME CANALE DI VENDITA DIRETTO

- Come migliorare il tasso di conversione del tuo sito web
- Booking engine: perché è importante averlo sul sito
- L'importanza della user experience

- Creare contenuti che rispondano ai bisogni del proprio target
- Seo Copywriting: farsi vedere dagli algoritmi di Google
- Le ricerche di prossimità e la local SEO
- Come impostare un sistema di tracciamento e quali dati tracciare

### SOCIAL MEDIA MARKETING

- Social Media Landscape: quali canali e quali obiettivi per gestire al meglio la relazione con il cliente
- Facebook per l'ospitalità: come gestire i contenuti e definire il target
- Instagram Marketing: guida all'utilizzo degli hashtag, come scrivere la caption, come coinvolgere gli utenti con le stories
- Social Analytics: sfruttare i dati di Facebook Insights e Instagram Analytics per vendere di più
- Tik Tok: il social dei giovani può essere utile nel settore dell'ospitalità ?
- Come creare un piano editoriale e migliorare l'attività sui social

### ESERCITAZIONE

Creazione di un calendario editoriale per gestire l'attività su tutti i social utilizzati.  
Selezione degli hashtag utili per la propria struttura.

# 2° MODULO

## TRAVELLER JOURNEY E CAMPAGNE DI PUBBLICITÀ ONLINE

### LABORATORIO COMUNICARE CON IL DIRECT MARKETING

Mail e newsletter: ormai tutte le aziende utilizzano questi strumenti per comunicare con i propri clienti, ma l'estrema diffusione e l'utilizzo spesso non adeguato hanno portato in molti casi all'inefficacia di questo tipo di comunicazioni.

La giornata sarà dunque finalizzata a comprenderne i possibili vantaggi e il corretto utilizzo attraverso il seguente programma:

- Mail e newsletter: una storia che parte da lontano
- Personalizzazione prima di tutto: guida alla segmentazione del database
- Cosa voglio comunicare e a chi?
- L'oggetto fa la differenza: come scriverlo in maniera corretta
- Template e usabilità
- Distribuzione del testo e tecniche di scrittura
- Prove pratiche sui principali software di mail marketing
- Monitoraggio e analisi dei dati
- Casi di successo

### OMNICALITÀ E GUEST JOURNEY

- L'importanza del branding e della coerenza dell'offerta
- Gli step del guest journey e l'iper-personalizzazione dell'offerta
- Google nel travel: come sfruttare al meglio Big G per vendere direttamente, portare traffico al sito, tracciare e monitorare i risultati

#### ESERCITAZIONE

La tua presenza online è credibile? Analisi della coerenza del brand del tuo hotel nei diversi touchpoint con i clienti.

### PUBBLICITÀ ONLINE: COME ALLOCARE IL BUDGET IN UN PERIODO POST COVID

- La differenza tra campagne top e bottom funnel: ritorno sulla visibilità e ritorno sull'investimento
- Google hotel ads: fare pubblicità su tutto l'ecosistema Google
- Social media ads: come creare una campagna in casa
- Advertising sulle OTA: come sfruttare al meglio la pubblicità su Booking ed Expedia

#### ESERCITAZIONE

Simulazione di una campagna Facebook targettizzata: dalla creazione di un account pubblicitario su FB all'individuazione del pubblico di riferimento.

# 3° MODULO

## REVENUE MANAGEMENT PER IL SETTORE RICETTIVO

### SOFTWARE E TECNOLOGIA NELLE STRUTTURE RICETTIVE

- PMS, channel manager, RMS, booking engine, che cosa sono e come si sceglie un partner tecnologico
- Il futuro dell'hospitality: come prepararsi alla distribuzione dei prossimi dieci anni
- Nuovi trend nel settore dell'ospitalità: automatismi, marketing conversazionale e intelligenza artificiale

### LABORATORIO

Una giornata di laboratorio che consentirà di misurarsi concretamente con quanto appreso durante le lezioni: i partecipanti, divisi in gruppi, creeranno una strategia di marketing digitale per il rilancio di una struttura ricettiva operando come se fossero una web agency. In base alle caratteristiche della struttura analizzeranno la concorrenza per definire il proprio posizionamento, sceglieranno i canali di distribuzione più adatti, definiranno una strategia per la pubblicità tenendo presente budget e KPI.

Il debriefing con il docente sarà il momento per commentare e discutere le scelte fatte dai diversi gruppi e valutare insieme quanto il posizionamento e il target incidono sulle scelte di digital marketing.

### IL REVENUE MANAGEMENT

- Dallo yield al revenue management
- Identificazione e utilizzo pratico degli indici di revenue management
- Costruzione e interpretazione di un set di dati storici
- Sorgenti di prenotazione e previsione della domanda: il modello di Pick Up

### STRATEGIE TARIFFARIE E DISTRIBUZIONE ELETTRONICA

- Date evento e variabili distorsive nella gestione delle tariffe
- Costruzione e utilizzo del forecast di vendita e del dynamic pricing
- Tecniche, strumenti e tecnologie per l'applicazione del revenue management nella quotidianità
- E-distribution: come sfruttare al meglio i canali online per aumentare le prenotazioni

### ESERCITAZIONE

Dall'identificazione delle criticità e delle aree di miglioramento dello storico di una struttura ricettiva, all'analisi degli appuntamenti sul territorio fino alla creazione delle tariffe per l'anno successivo



# DOCENTI E TESTIMONIANZE

## DOCENTI E TESTIMONIAL

### **Moira Cataldi**

Corporate Revenue Manager  
Sina Hotels

### **Vito D'Amico**

CEO & Founder  
SICANIASC Hospitality

### **Martina Manescalchi**

Consulente  
Teamwork Hospitality

### **Giovanna Manganaro**

General Manager  
Monaci delle Terre Nere

### **Alfredo Monetti**

Owner  
The Box Hotel

### **Simone Puerto**

CEO & Founder  
Travel Singularity

### **Marco Sprizzi**

Director Market Management  
Expedia Group

### **Armando Travaglini**

Managing Partner  
Digital Marketing Turistico

# MODALITÀ DI ISCRIZIONE E DI PAGAMENTO

## SEDE DEL MASTER

**24ORE Business School** Strada Sclafani, 40/B  
Acireale (CT)

## ISCRIZIONI

É possibile iscriversi:

- ✓ **online dal sito 24orebs.com**
- ✓ **via mail inviando la scheda di iscrizione a *iscrizioni@24orebs.com*** specificando nell'oggetto "iscrizione a Sales e Digital Marketing nel turismo"
- ✓ **via fax inviando la scheda di iscrizione al numero 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 due 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

### **2.600 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%
  - di 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 può avvenire tramite:
- ✓ bonifico bancario
  - ✓ carta di credito
  - ✓ PayPal

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

- ✓ 1ª rata: entro il 26/10/2020
- ✓ 2ª rata: entro il 31/12/2020

### **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
- ✓ 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

**Paola De Agostini**

Tel. 02 3022.4944

e.mail: paola.deagostini@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 ELEARING

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

# SCHEDA DI ISCRIZIONE

Cod. YZ1196  
**SALES & DIGITAL  
MARKETING NEL TURISMO**  
**2.600,00 EURO + IVA**

Cod. YA1196  
**IL DIGITALE PER  
INCREMENTARE VISIBILITÀ  
E REPUTAZIONE**  
**900,00 EURO + IVA**

Cod. YA1197  
**TRAVELLER JOURNEY  
E CAMPAGNE DI  
PUBBLICITÀ ONLINE**  
**900,00 EURO + IVA**

Cod. YA1198  
**REVENUE MANAGEMENT  
PER IL SETTORE RICETTIVO**  
**900,00 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)     