



**24ORE**  
**BUSINESS SCHOOL**

# MARKETING FARMACEUTICO

LE NUOVE DINAMICHE DI LANCIO, ADOZIONE E VENDITA DI  
FARMACI E PRODOTTI PER LA SALUTE

MASTER PART TIME

MILANO, 28 FEBBRAIO 2020  
8 WEEKEND

*Disegna il tuo futuro*



# Sceglisci per il tuo futuro

## PER 5 BUONE RAGIONI

- 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.

## PER I NOSTRI NUMERI

**+26**

ANNI DI ESPERIENZA

**4400**

STUDENTI L'ANNO

**95%**

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

**+400**

CORSI TRA  
FULL TIME  
E PART TIME

**3**

SEDI

MILANO, ROMA E CATANIA

**1500**

DOCENTI

# 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 **specifiche competenze** con una visione operativa dei problemi e delle soluzioni. Il Master Marketing Farmaceutico mira a soddisfare queste esigenze, analizzando i diversi approcci di marketing e comunicazione in relazione all'organizzazione aziendale farmaceutica e ai mercati di riferimento.



# CARATTERISTICHE DEL MASTER

## OBIETTIVI

Il Master Marketing Farmaceutico si pone l'obiettivo di analizzare gli **aspetti strategici e trasversali del marketing, del market access e della comunicazione**, con un **focus sui processi di innovazione e digitalizzazione** che hanno interessato il settore farmaceutico e dell'healthcare.

L'approccio didattico altamente pratico e operativo, che alterna lezioni tradizionali a testimonianze aziendali, esercitazioni e business case, corsi multimediali, rende i contenuti facilmente applicabili alla realtà.

I testimoni aziendali che intervengono al Master provengono dalle più rilevanti realtà del settore quali **AIMF** e **HNP**.

## DESTINATARI

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

In particolare a:

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

## 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 frontali **simulazioni, role play, project work ed esercitazioni**. I partecipanti hanno l'opportunità di applicare immediatamente quanto appreso in un costante confronto con gli altri studenti e con i Docenti.

## PIATTAFORMA VIRTUALE E FORMAZIONE ON LINE

La formazione in aula è integrata da corsi in modalità e-learning disponibili sulla piattaforma on line di 24ORE Business School. Corsi on line propedeutici e complementari alla formazione in aula.

## ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

Conseguimento dell'attestato con una **frequenza almeno dell'80% delle lezioni**.

# IL PERCORSO

## DURATA E STRUTTURA

Il percorso è strutturato in formula part time per un totale di **8 weekend**.

- il venerdì dalle ore 14.15 alle 18.00
- il sabato dalle ore 9.15 alle 17.15

### Febbraio

Venerdì 28 - Sabato 29

### Marzo

Venerdì 6 - Sabato 7  
Venerdì 20 - Sabato 21  
Venerdì 27 - Sabato 28

### Aprile

Venerdì 17 - Sabato 18

### Maggio

Venerdì 8 - Sabato 9  
Venerdì 22 - Sabato 23  
Venerdì 29 - Sabato 30

# I MODULI

## 1° MODULO

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

#### Economia e struttura del settore HealthCare

- Il settore HealthCare 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, gdo e i canali di promozione

#### L'organizzazione aziendale

- L'orologio della vita e l'evoluzione degli stakeholder
- Il Marketing e le 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**

- 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 farmacoeconomiche: 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

### **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

#### **ESERCITAZIONE**

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 pre lancio
- 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

#### PROJECT WORK:

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

## 3° MODULO

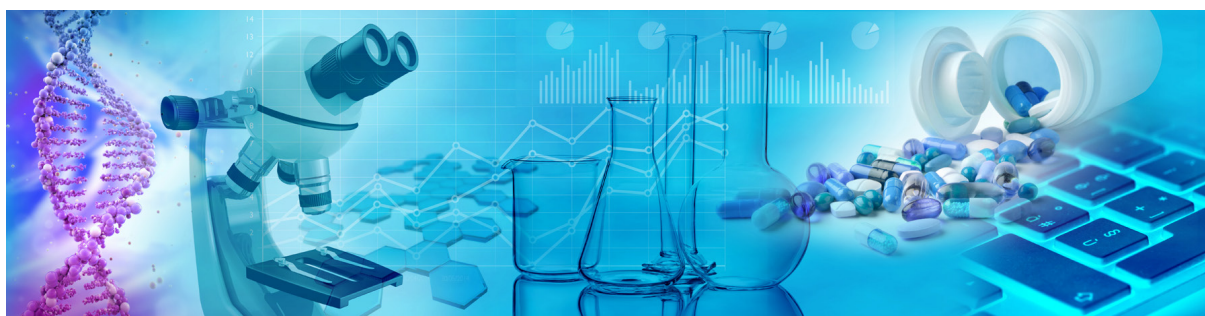
### DALLE STRATEGIE DI MARKETING ALLE STRATEGIE DI VENDITA

#### 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 PHARMA MARKETING

#### 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 conversation: 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

## COORDINATORE SCIENTIFICO

### **Manlio Salamone**

Sales & Marketing Lead  
Sanofi Genzyme

## DOCENTI E TESTIMONIANZE

### **Uberto De Grandi**

Presidente  
A.I.M.F.

### **Alberto Geneletti**

Partner  
Netizens

### **Jacopo Koch**

Business & Innovation Development Manager  
HNP Italy Srl

### **Marco Morandi**

Direttore Generale  
PKE Srl

### **Lorenzo Maria Paoli**

Director Divisione Pharma  
Strategic Management Partners

### **Pietro Pierangeli**

Owner  
"honBoard- you are welcome"

### **Patrizia Pisarra**

Strategic Marketing Lead Market Access & Govn't Affair  
Becton Dickinson



# MODALITÀ DI ISCRIZIONE E DI PAGAMENTO

## SEDE DEL MASTER

**24ORE Business School**  
Via Monte Rosa, 91 20149 - Milano  
iscrizioni@24orebs.com  
**24orebs.com**

## ISCRIZIONI

Il master è a **numero chiuso**. È possibile iscriversi:

✓ **on line dal sito 24orebs.com**

✓ **via mail inviando la scheda di iscrizione a iscrizioni@24orebs.com**, specificando nell'oggetto "iscrizione al Master Marketing Farmaceutico YA0908"

✓ **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. **L'iniziativa verrà confermata via mail entro 7 gg. lavorativi prima della data di inizio.**

## QUOTE DI PARTECIPAZIONE

✓ **3.100,00 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 28/01/2020:

✓ **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 2 tranches:**

✓ 1ª rata: entro il 28/02/2020

✓ 2ª rata: entro il 31/03/2020

✓ 3ª rata: entro il 30/04/2020

## 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

**Maura Malcangio**

Tel. 02.3022.3117

maura.malcangio@isole24ore.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](http://24orebs.com)



**BANCA SELLA**

## 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 on line).

# SCHEDA DI ISCRIZIONE

Cod. YA0908  
**MARKETING FARMACEUTICO**

**3.100,00 EURO + IVA**

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

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

## DATI PER LA FATTURAZIONE - TUTTI I CAMPI OBBLIGATORI

Intestatario fattura			
P.IVA		Codice fiscale	
Indirizzo		Cap.	Città
		Provincia	
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

## AGEVOLAZIONI

Advance Booking

Alumni 24ORE Business School

Altre agevolazioni

Iscrizioni multiple stessa azienda/Ente

da 2 a 14 partecipanti

da 15 partecipanti in su

**Data**

**Firma** (In caso di persone giuridiche, obbligatori 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.

Regime Split payment  C.U.U.

C.I.G.

Bonifico bancario

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

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 lavorativi 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.

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. La legge applicabile è quella italiana. In caso di controversie il Foro competente è quello di Milano.

**Data**

**Firma** (In caso di persone giuridiche, obbligatori 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 School24 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.

Il consenso è **facoltativo**: posso in ogni momento revocare la mia dichiarazione di consenso a Il Business School24 S.p.A. per future comunicazioni di marketing

inviando una mail all'indirizzo [privacy@24orebs.com](mailto:privacy@24orebs.com)

Do il consenso

Nego il consenso

• autorizzo, barrando di seguito la casella corrispondente, Business School24 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 24ORE 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.

Il consenso è **facoltativo**: posso in ogni momento revocare la mia dichiarazione di consenso a Business School24 S.p.A. per future comunicazioni di marketing su prodotti e servizi di società del Gruppo 24ORE 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@24orebs.com](mailto:privacy@24orebs.com)

Do il consenso

Nego il consenso

# INFORMATIVA SULLA 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.ilsole24ore.com/utenti/privacyfiles/informativa\\_cookies.html](http://du.ilsole24ore.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 precontrattuali 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 precontrattuali 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 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). 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 24Ore, 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@24orebs.com](mailto:dpo@24orebs.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**

# 24 HOURS BUSINESS SCHOOL

*Disegna il tuo futuro*

**24orebs.com**

