



MARKETING E STRATEGIE DISTRIBUTIVE NELLA MODA E NEL LUSSO

- > Focus sul digitale e i nuovi media: le nuove frontiere del marketing 2.0 nel settore del lusso
- > Lezioni con esercitazioni pratiche e casi operativi
- > 7 Corsi on line ad integrazione della formazione in aula

2ª edizione - Milano, dall'8 ottobre al 26 ottobre 2012

SHORT MASTER

Formazione dinamica
per le professioni più
richieste dal mercato

FORMULA INTENSIVE:

15 GIORNI DI AULA +
DISTANCE LEARNING

Il Master prevede una sessione di Personal Branding e Self Reputation on-line

SHORT MASTER per giovani, neolaureati e professionisti:

un'opportunità di inserimento nel mondo del lavoro con
una specializzazione orientata alle nuove professioni

In un mercato sempre più selettivo e competitivo con un tasso di disoccupazione in aumento (gli ultimi dati parlano del 28,9%) la formazione e la specializzazione diventano la chiave per trovare un posto di lavoro o per riqualificarsi professionalmente.

Infatti, alla radice del problema resta da colmare il gap tra i profili ricercati dalle aziende e dagli studi professionali e la preparazione dei giovani che hanno poche conoscenze tecniche.

Il Sole 24ORE Formazione ed Eventi, forte di un'esperienza consolidata nel campo della formazione post-laurea e manageriale (oltre 900 studenti all'anno nella nostra Business School e più di 2.500 manager nei master part-time), ha realizzato una nuova linea di prodotto: **Short Master di specializzazione in formula intensiva** proprio con l'obiettivo di rispondere alle numerose richieste delle aziende e degli studi professionali che ricercano profili sempre più qualificati con una formazione operativa, buone competenze tecniche e un approccio proattivo al lavoro.

Due le aree di intervento: Short master indirizzati alle **professioni aziendali** e alle **libere professioni**. Caratteristica di questa linea di prodotto non è solo la qualità dei contenuti e dei docenti formatori del Sole 24 ORE, consulenti, professionisti e uomini di azienda, ma anche l'offerta editoriale cartacea e online che arricchisce la formazione in aula.

I plus del Master :

- > interventi di Esperti del Sole 24 ORE nel corso del master in qualità di docenti
- > attività di orientamento alla professione
- > inserimento del CV nel database del Sole 24 ORE, per entrare in contatto con il mondo del lavoro.

Un'occasione di crescita personale e professionale con gli Esperti del Sole 24 ORE.



Antonella Rossi
Direttore Business Unit
Formazione ed Eventi
GRUPPO 24ORE

Le caratteristiche del prodotto

Il Master è rivolto a neolaureati e professionisti che desiderano acquisire competenze specialistiche e manageriali orientate alle professioni più ricercate dal mercato.

È un **percorso intensivo strutturato con lezioni in aula con gli Esperti del Sole 24 ORE** integrato con la formazione e-learning, dedicata allo studio in autoapprendimento.

Il Master, a numero chiuso e frequenza obbligatoria, si sviluppa in **15 giornate consecutive, 105 ore di formazione aula e 24 ore di formazione e-learning.**

IL MASTER PREVEDE UNA SESSIONE DI PERSONAL BRANDING PER ACCRESCERE IL PROPRIO NETWORKING PROFESSIONALE

Il **Personal Branding** è il processo con cui gli individui si differenziano per emergere dalla massa, identificando e articolando consapevolmente quello che li rende rilevanti. Grazie a questo processo le persone riescono a trasmettere un messaggio e un'immagine consistente attraverso tutti i punti di contatto con il loro pubblico o target di riferimento. Implementare una strategia di Personal Branding vuol dire per prima cosa avere chiari i propri obiettivi e quindi saper definire quali sono i passi da compiere per la propria crescita professionale. Personal Branding significa anche attirare **nuove opportunità di business** o di lavoro e favorire la reputazione dei propri prodotti o servizi così come quelli delle aziende. Internet e in particolare i Social Media sono il mezzo per eccellenza del Personal Branding e permettono di sviluppare la propria **Digital Influence** e di stimolare ulteriormente il passaparola e il Networking.

Contenuti della sessione:

- > Cosa è il Personal Branding
- > Vantaggi per chi cerca lavoro e per chi offre servizi
- > Personal Branding per professionisti
- > Personal Branding in azienda
- > Come sviluppare e diffondere il proprio Personal Brand
- > Come utilizzare Internet e i Social Media per attirare nuove opportunità
- > Business Networking online ed offline
- > Strategie di utilizzo e best practice per compilare i profili di LinkedIn, Twitter, Facebook
- > Google+ e Search+
- > La Digital Influence: fattori e strategie
- > Esempi e casi di successo

OBIETTIVI DEL PERCORSO

I beni di lusso, della moda e del lifestyle sono sicuramente tra i principali settori dell'eccellenza italiana. Il costante successo del Made in Italy e l'apertura verso i mercati emergenti spingono le aziende che operano in questo mercato a sviluppare strategie di Marketing e Distribuzione innovative e in linea con le nuove sfide imposte dalla globalizzazione.

Tutti coloro che desiderano operare in questo settore necessitano quindi di affiancare ad una preparazione tradizionale una specializzazione mirata sulle peculiarità della moda e dei prodotti di lusso in tutte le sue accezioni. Il Master ha proprio l'obiettivo di analizzare le caratteristiche distintive del settore e di approfondire le dinamiche dei consumatori nella relazione con i beni di lusso, fornendo ai giovani le **competenze tecniche e gli strumenti più innovativi per inserirsi con professionalità nelle aree marketing, del retail e dell'e-commerce delle aziende del lusso e della moda.**

Nell'ambito del master, che si contraddistingue per il **taglio operativo** e per la presenza di numerosi **project work**, verranno in particolare approfonditi i **cambiamenti imposti dal web** nell'ambito delle leve tradizionali di marketing e dei comportamenti d'acquisto del consumatore. Ampio spazio verrà inoltre dedicato alle **strategie distributive delle aziende in ambito retail e e-commerce.**

Un percorso formativo in linea quindi con le nuove attese del mercato del lavoro, strutturato per preparare nuove figure gestionali pronte a entrare rapidamente nei ruoli chiave delle aziende e delle organizzazioni del settore.

DESTINATARI

- > Neolaureati e laureandi in discipline umanistiche, socio-economiche e giuridiche.
- > Giovani che desiderano inserirsi nell'area marketing e retail delle aziende del lusso, della moda e del lifestyle.
- > Manager e professionisti che desiderano riqualificarsi.

Tutti gli argomenti saranno affrontati attraverso una **metodologia didattica interattiva**, che affianca all'analisi dei singoli argomenti **casi pratici ed esercitazioni**.

Di fondamentale importanza l'integrazione della didattica in aula con lezioni a distanza in autoapprendimento.

La partecipazione in aula consentirà un confronto diretto con i principali esperti del Sole 24 ORE, autori riconosciuti di libri, periodici, collaboratori del quotidiano e formatori.

I contenuti on line di alta qualità con approfondimenti video e book digitali consentiranno di completare il percorso di apprendimento.

AULA VIRTUALE E-LEARNING

I corsi di formazione on line sono i seguenti:

- > *Elementi di economia e organizzazione aziendale*
- > *Budget, Reporting e Performance Management*
- > *Costruire il budget e il conto economico di marketing*
- > *Costruire e valorizzare brand di successo*
- > *Gestire il brand nei mercati globali*
- > *Scegliere canali distributivi reali e virtuali*
- > *Generare emozioni nel punto vendita*
- > *Personal Branding: comunicare il proprio valore*

I partecipanti hanno accesso **all'aula virtuale E-learning24** e potranno formarsi attraverso i seguenti strumenti:

- > **materiali didattici:** approfondimenti e dispense digitali predisposte ad hoc dai docenti
- > **test di valutazione** dell'apprendimento da svolgere durante il Master

e intervenire attivamente attraverso:

- > **forum online** per dialogare con l'aula virtuale e gli Esperti del Sole 24 ORE
- > **Messaggistica con chat interattiva**

MATERIALE DIDATTICO

- > Dispense in formato elettronico contenenti le slide utilizzate dai docenti in aula.
- > Copia del Quotidiano Il Sole 24 ORE.
- > Un libro edito dal Sole 24 ORE su tematiche complementari a quelle studiate in aula.

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

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

STRUTTURA DEL MASTER

Il Master si sviluppa in **3 settimane consecutive, dal lunedì al venerdì.**

Orari delle lezioni: dalle 9.15 alle 13.00 e dalle 14.15 alle 17.15

CALENDARIO

- dall'8 al 12 ottobre
- dal 15 al 19 ottobre
- dal 22 al 26 ottobre

BORSA DI STUDIO

Il Sole 24 ORE Formazione ed Eventi mette a disposizione **una borsa di studio a copertura totale** del costo di partecipazione per un/una partecipante interessato/a a svolgere durante il percorso **incarichi di tutorship** (gestione operativa dell'aula e monitoraggio dell'andamento delle lezioni). Il candidato ideale è un/una laureato/a in possesso di buone capacità organizzative e doti relazionali. Gli interessati possono inviare entro il 09/09/2012 il proprio Curriculum Vitae, completo di lettera di motivazione e fotografia, alla referente del Master, dott.ssa Elisabetta Panerai, email: elisabetta.panerai@ilsole24ore.com

La docenza è affidata a consulenti, manager, operatori del settore ed esperti che, con una collaudata metodologia didattica, assicurano un apprendimento graduale e completo. Sono i professionisti che collaborano da anni alle numerose attività editoriali del Sole 24 ORE (pubblicazioni, libri, attività multimediali) nonché esperti formatori del Sole 24 ORE Formazione ed Eventi.

Francesco Aimi

Owner
Luxuring

Antonella Bona

Professore di Marketing
LIUC Università Carlo Cattaneo
di Castellanza

Andrea Boscaro

Founder and Associate
The Vortex

Davide Cavalieri

General Manager
Cavalieri Retailing
Store & People

Luigi Centenaro

Personal Branding Strategist
PersonalBranding.it

Nicola Mauri

Founder and Associate
The Vortex

Andreas Schmeidler

Country Manager Italia
ventee-privee.com

Annamaria Tartaglia

Esperta di Marketing, Moda,
Lusso e Lifestyle

1° MODULO: IL SIGNIFICATO DEL LUSSO NEI VARI SETTORI E NEI MERCATI DEL MONDO**I codici che distinguono “il lusso”**

- > Lusso: i confini, i livelli e le tipologie
- > Luoghi mentali dei beni di lusso: eccesso della funzione, esibizione del superfluo, understatement del pregiato
- > Ruolo di tradizione, cultura e innovazione nell’influenzare i codici tradizionali del Lusso
- > Le “mappe” del Lusso: posizionamento dei brand e dei prodotti di lusso
- > Genetica e selezione darwiniana dei Luxury Brands: analisi di case history
- > Marketing Mix dei Luxury, dei Premium e degli Upmarket Product
- > La gestione dell’eccellenza: analisi di casi di successo

Mercato e consumatori dei beni di lusso

- > La differente concezione del Lusso nel consumatore americano ed europeo
- > Conoscere il consumatore: profili quantitativi e qualitativi delle élites, degli affluenti, degli escursionisti
- > Processo di acquisto del consumatore
- > Posizionamento e metodi di concorrenza tra le aziende del Lusso: nuovi mercati, nuove proposte, nuovi competitor, nuove strategie, nuova “massificazione”
- > Il rapporto tra Lusso, Low Cost e No Logo
- > Il successo del Fast Fashion
- > Il nuovo consumatore web

L’industria della moda e del lusso

- > Definizione dei settori: Moda, Profumi, Automobili, Gioielli, etc
- > I produttori della moda, del lusso e del lifestyle
- > La struttura dei settori di riferimento
- > Struttura e logica della filiera
- > La trasformazione del sistema industriale
- > I distretti produttivi in Italia e nel mondo

Strategie distributive dei beni di lusso

- > I diversi canali distributivi: Whole sale, Retail, Department Stores, Franchising, Outlet, Web
- > Definizione di una strategia distributiva
- > Evoluzioni in atto nel mercato e nella distribuzione dei beni di lusso
- > La valorizzazione del “Made in Italy” nelle strategie di marketing internazionale

Fondamenti di marketing

- > Il marketing nelle organizzazioni moderne: obiettivi, strumenti e modelli
- > Il cliente nel settore moda e lusso: principi di segmentazione
- > La segmentazione del mercato di riferimento
- > Le politiche di prodotto
- > Il pricing
- > Il marketing one to one

Il marketing dei beni di lusso

- > Dalla strategia competitiva alle politiche di marketing
- > Peculiarità ed elementi distintivi del marketing nel settore lusso
- > Dal mercato di massa alla personalizzazione per l'alta gamma
- > Il marketing esperienziale

La strategia di business: il piano di marketing e il budget

- > Il piano di marketing di prodotto: obiettivi, struttura e contenuti
- > Il budget del marketing
- > Il conto economico di prodotto e di cliente

Il marketing digitale nel settore del lusso

- > Il nuovo scenario digitale e l'impatto sulle strategie di marketing e comunicazione del lusso
- > Le nuove "4 P": e-product, E-price, e-distribution, e-promotion
- > Dalla brand presence alla brand reputation: l'impatto dei social media sul settore
- > Mappatura delle nuove realtà di comunicazione web 2.0: blog, social network, mobile, web media
- > L'on line advertising
- > Il Google marketing: strategie e strumenti per ottenere visibilità sui motori di ricerca
- > Il processo di pianificazione di una strategia digitale, dalla determinazione degli obiettivi alle scelte tecnologiche

Le caratteristiche di una rete retail

- > I modelli organizzativi nel retail
- > I fattori critici di successo nella gestione di una rete
- > La definizione del posizionamento

Il nuovo modello di relazione azienda-cliente

- > Cliente e ambiente esterno: logica di flusso e “media” vetrina
- > Cliente e ambiente interno: interazione con il prodotto e con il personale di vendita
- > Il Brand Design: comunicare la marca attraverso lo spazio
- > L’integrazione tra canali tradizionali e digitali

Le opportunità dell’e-commerce nel lusso

- > Modelli di business online per il lusso, la moda ed il lifestyle
- > I fattori critici di successo per la costruzione, gestione dinamica e promozione di un sito
- > Sviluppare un progetto di e-commerce nella moda: il potenziale di sviluppo del canale on line nella moda, le problematiche (merchandising, logistica, infrastruttura..), best practice operative
- > Comparazione tra punto vendita fisico e punto vendita web 2.0
- > Esiste un fattore di “cannibalizzazione”?

Project Work: progettare un piano di marketing per avviare un nuovo canale di vendita

- > Presentazione del caso
- > Analisi dei dati aziendali
- > Redazione del Piano di Marketing
- > Presentazione e discussione dei piani realizzati

INFORMAZIONI E MODALITÀ DI ISCRIZIONE

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

La quota di iscrizione al Master è di:
€ 2.900,00 + IVA

Advance Booking

Sconto del 10%
valido sino al 31/08/2012

Iscrizione
all'intero percorso
€ 2.610,00 + IVA

€ 290,00
di risparmio

AGEVOLAZIONI GIOVANI

Quota di iscrizione per giovani
di età inferiore ai 30 anni
€ 2.400,00 + IVA
non cumulabile con altre
agevolazioni o promozioni
(ad eccezione di Shopping 24)

AGEVOLAZIONE PER LE AZIENDE (cumulabile con Advance Booking)

Per le iscrizioni effettuate
dalle aziende è riservato un
SCONTO DEL 10%
sulla quota di partecipazione

Iscrizioni on line - SHOPPING 24

SCONTO 5% su tutte le offerte in vigore

OFFERTE COMMERCIALI (cumulabile con agevolazione per le aziende)

valide dal 01/09/2012

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 24ORE Formazione|Eventi


COME ISCRIVERSI

Il percorso è a **numero chiuso**

 **Dal sito internet:**
www.formazione.ilsole24ore.com

 **Telefonicamente** 02 5660.1887

 **E-mail:**
iscrizioni@formazione.ilsole24ore.com
con successivo invio della scheda di iscrizione

 **Fax:** 02 7004.8601
inviando direttamente
la scheda di iscrizione

COLLOQUIO TELEFONICO

Per verificare che la propria candidatura corrisponda al profilo dei partecipanti, è necessario far precedere l'invio della scheda di iscrizione da un colloquio telefonico di orientamento, contattando la Dr.ssa **Elisabetta Panerai**, responsabile del Master, al tel. **02 3022.3960**

SEDE DEL MASTER

Business School del Sole 24 ORE
Via Monte Rosa, 91
20149 Milano

Tel. 02 5660.1887
iscrizioni@formazione.ilsole24ore.com
www.formazione.ilsole24ore.com

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.



BANCA SELLA

FORMAZIONE FINANZIATA PER LE AZIENDE

24 ORE Formazione 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.

Per ulteriori informazioni:
02.5660.1887
e-mail: info@formazione.ilsole24ore.com

MODALITÀ DI PAGAMENTO

VERSAMENTO IN UNICA SOLUZIONE

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 **due rate** secondo la seguente tempistica:

- > prima rata: entro l' 8/10/2012
- > seconda rata: entro il 17/10/2012.

Causale di versamento:

indicare il codice **YA 5775** nonché gli **estremi della fattura** (se pervenuta) con il relativo **codice cliente**.

Intestazione/Coordinate bancarie:

Il Sole 24 ORE S.p.A.
Banca Popolare di Lodi
Sede Piazza Mercanti, 5 - 20123 Milano
IBAN IT 29 E 05164 01611 000000167477

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



fax:

02 7004.8601



e-mail:

iscrizioni@formazione.ilsole24ore.com

Al ricevimento della quota di iscrizione verrà spedita la fattura quietanzata intestata secondo le indicazioni fornite.

SCHEDA D'ISCRIZIONE



L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento della presente scheda - da inviarsi via fax al n. 02 7004.8601 debitamente compilata in tutte le sue parti e sottoscritta per accettazione. Entro la data di inizio del Master dovrà essere inviata anche copia del Bonifico Bancario.

Cod. YA 5775
Short Master

**Marketing e Strategie
Distributive nella Moda
e nel Lusso**

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.

Il Servizio Clienti invierà la comunicazione di conferma dell'iniziativa e della sede via fax o e-mail almeno 7 giorni lavorativi prima della data di inizio.

Modalità di pagamento:

Bonifico Bancario

Modalità di disdetta:

È attribuito a ciascun partecipante il diritto di recedere ai sensi dell'art. 1373 Cod. Civ. che dovrà essere comunicato con disdetta da inviare in forma scritta via fax al numero 02 70048601 e potrà essere esercitato con le seguenti modalità:

> entro 5 gg. lavorativi precedenti la data dell'iniziativa (compreso il sabato), il partecipante potrà recedere senza dover alcun corrispettivo alla nostra società che, pertanto, provvederà al rimborso dell'intera quota, se già versata;

> oltre il termine di cui sopra e fino al giorno stesso dell'iniziativa, il partecipante 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.

Se l'iscrizione dovesse pervenire nei 5 giorni precedenti l'iniziativa, in caso di disdetta sarà comunque applicata la penale di cui sopra.

In caso di mancata partecipazione senza alcuna comunicazione di disdetta, il partecipante dovrà corrispondere l'intera quota.

Ai sensi dell'Art. 1341 C.C. approvo espressamente la clausola relativa alla disdetta.

Firma

INTERNET

Informativa ex D. Lgs. n. 196/03 - Tutela della privacy.

I dati personali raccolti con questa scheda sono trattati per la registrazione all'iniziativa, per elaborazioni di tipo statistico, e per l'invio, se lo desidera, di informazioni commerciali sui prodotti e servizi delle Società del Gruppo Sole 24 ORE e degli Sponsor, con modalità, anche automatizzate, strettamente necessarie a tali scopi. Il conferimento dei dati è facoltativo ma serve per l'assunzione del servizio, che comprende, a Sua discrezione, l'invio di informazioni commerciali. Titolari del trattamento sono il Sole 24 ORE S.p.A. Via Monte Rosa, 91, 20149 Milano - il cui Responsabile del trattamento è la società Effluvio Srl con sede in Milano 20146, in via Bertieri nr. 1 - e gli Sponsor dell'iniziativa. Potrà esercitare i diritti di cui all'articolo 7 del D. Lgs. n. 196/03 (accesso, integrazione, correzione, opposizione, cancellazione) scrivendo a il Sole 24 ORE Formazione, Via Monte Rosa 91, 20149 Milano - o al soprindicato Responsabile del trattamento dei dati personali ed agli Sponsor. Elenco completo e aggiornato di tutti i Responsabili del trattamento del Sole 24 ORE S.p.A. è disponibile presso l'Ufficio Privacy e Sicurezza Dati, Via Carlo Pisacane, 1 - 20016 Pero. I dati saranno trattati, per il Sole 24 ORE, da addetti preposti alla gestione dell'iniziativa, al marketing ed all'amministrazione e potranno essere comunicati alle società del Gruppo per le medesime finalità della raccolta, agli istituti bancari e a società esterne per l'invio del materiale promozionale.

Consenso - Letta l'informativa,

> con la consegna della presente scheda consento al trattamento dei miei dati personali con le modalità e per le finalità indicate nella stessa informativa
> attraverso il conferimento dell'indirizzo e-mail, del numero di telefax e/o del numero di telefono (del tutto facoltativi) consento all'utilizzo di questi strumenti per l'invio di informazioni commerciali.

L'adesione all'iniziativa dà diritto a ricevere offerte di prodotti e servizi delle Società di Gruppo Sole 24 ORE e degli Sponsor dell'iniziativa. Se non desidera riceverle barri la seguente casella

24ORE Formazione 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 dall'esperienza della **redazione specializzata** in formazione, dal confronto con esperti e giornalisti, dal dialogo continuo con gli oltre 6000 manager che ogni anno frequentano le aule di 24ORE Formazione ed Eventi.

Un obiettivo comune: fornire una formazione concreta sui temi di economia, finanza e management e focalizzata sulle diverse esigenze di giovani manager e professionisti.

Un sistema di **formazione continua**:

- Annual ed Eventi
- Master di Specializzazione
- Executive Master
- Corsi e Convegni
- E-learning
- Formazione in house
- Formazione professionisti

La **Business School** realizza:

▲ **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.

▲ **Executive24**, 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.

▲ **Master24**, percorsi strutturati con un modello formativo innovativo basato sull'apprendimento a distanza. Dal successo della collana multimediale è nata la possibilità di integrare l'autoformazione in aula con gli Esperti.

▲ **Formazione Professionisti**, percorsi itineranti accreditati dagli Ordini Professionali in materia fiscale, lavoro e legale su tutto il territorio nazionale.



LA FORMAZIONE DAI PRIMI NELL'INFORMAZIONE.

➤ **24 ORE BUSINESS SCHOOL**

MASTER FULL TIME
MASTER EXECUTIVE24
MASTER24
MBA

➤ **MASTER DI SPECIALIZZAZIONE**

➤ **CORSI E CONVEGNI**

➤ **FORMAZIONE PROFESSIONISTI**

➤ **FORMAZIONE SU COMMESSA**

➤ **E-LEARNING 24**

➤ **ANNUAL & EVENTI**

www.formazione.ilsole24ore.com