



## **MASTER24** **LEADERSHIP E EMPOWERMENT**

con laboratori e business coaching

**MASTER PART TIME PER MANAGER E PROFESSIONISTI**

**Milano, 9 maggio 2014 - 5ª edizione**

*7 mesi - 1 weekend al mese*

**IL MASTER È STRUTTURATO IN MODULI ACQUISTABILI SEPARATAMENTE:**

- 1° MODULO** - Self Empowerment: conoscere il proprio stile e valorizzare le proprie risorse
- 2° MODULO** - Gestire l'influenza e negoziare i conflitti
- 3° MODULO** - People Management: Gestire, motivare e valorizzare i collaboratori
- 4° MODULO** - Strategic Leadership: le competenze per innovare le strategie e gestire il cambiamento
- 5° MODULO** - Una carriera da Leader: come pianificare una crescita manageriale

**NOVITA' 2014:**

- ▲ ASSESSMENT SULLO STILE DI LEADERSHIP
- ▲ CHANGE MANAGEMENT LAB: PROJECT WORK SULLO SVILUPPO DI UN PROGETTO DI CAMBIAMENTO ORGANIZZATIVO E CULTURALE

**ADVANCE  
BOOKING**  
5%  
entro il  
7/04/2014

## PRESENTAZIONE

I nuovi modelli e la complessità organizzativa hanno ridisegnato funzioni, compiti e ruoli manageriali. Rapidità d'azione e globalità delle sfide impongono nuovi modelli e capacità manageriali per affrontare, con flessibilità e spirito imprenditoriale situazioni imprevedibili e complesse, cambiamenti ed eventi critici che quotidianamente si propongono nei nuovi contesti lavorativi, riuscendo a generare innovazione e risultati grazie a nuovi modelli manageriali e al potenziamento delle competenze delle persone.

Il percorso vuole far acquisire maggior consapevolezza sul proprio stile di leadership e sviluppare le competenze chiave di un manager negli attuali contesti organizzativi per contribuire all'accrescimento della competitività aziendale - **engagement e motivazione dei team, sviluppo delle strategie ed execution** - e migliorare la propria efficacia manageriale - **self empowerment, leadership e negoziazione**.

Il percorso è anche uno spazio che i manager possono dedicare alla propria progettualità professionale e alla pianificazione del proprio sviluppo di carriera.

Caratteristica fondamentale di Master24 è la metodologia didattica che utilizza un mix formativo basato sull'**apprendimento a distanza integrato da lezioni in aula**, lavori di gruppo, case study, simulazioni e testimonianze e **coaching individuale**.

Durante tutto il percorso ogni partecipante è accompagnato e supportato da un percorso parallelo all'aula di **Business Coaching** che

consentirà di:

- > Favorire il trasferimento degli apprendimenti nella propria realtà organizzativa
- > Appropriarsi dei propri punti di forza e delle proprie aree di miglioramento
- > Arricchirsi di spunti, consigli per concretizzare ed implementare il proprio percorso di sviluppo professionale

**Perché partecipare:**

- > Sviluppare e presidiare le 5 competenze chiave del ruolo manageriale
- > Conoscere le caratteristiche del proprio stile di leadership rafforzando le aree di miglioramento
- > Affrontare con autorevolezza le relazioni interpersonali e valorizzare la propria immagine professionale
- > Rafforzare rapidamente le competenze manageriali che consentono di governare situazioni complesse e sfidanti
- > Conoscere altri manager con i quali confrontare esperienze e creare network
- > Ritagliarsi un spazio per riflettere e progettare la propria carriera

Programma, qualifiche e loghi sono aggiornati a gennaio 2014.

Eventuali aggiornamenti sono consultabili on line nella versione della brochure in formato digitale [www.formazione.ilsole24ore.com](http://www.formazione.ilsole24ore.com)

## **CARATTERISTICHE DI MASTER24 LEADERSHIP E SVILUPPO MANAGERIALE**

### **DESTINATARI**

Il Master si rivolge a manager e imprenditori con significativa esperienza (almeno 4/5 anni) che desiderano comprendere e acquisire le competenze che contraddistinguono un ruolo manageriale e definire un percorso di sviluppo in linea con i propri obiettivi professionali.

### **DOCENTI**

La docenza è affidata a professionisti e manager, operatori del settore ed Esperti con una collaudata metodologia didattica. 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.

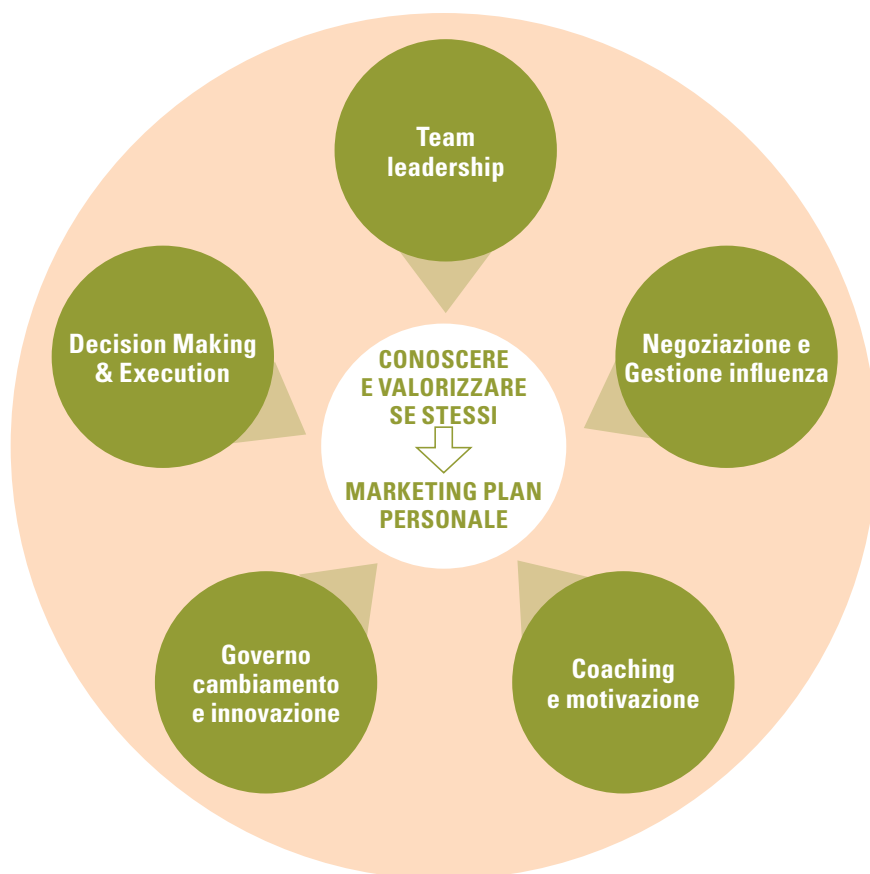
### **MATERIALE DIDATTICO**

I partecipanti al Master possono beneficiare di un patrimonio informativo multimediale unico. Sono infatti a disposizione molteplici strumenti di approfondimento e aggiornamento.

- > Testi editi da Il Sole 24 ORE
- > Dispense on line strutturate ad hoc con l'obiettivo di sintetizzare gli argomenti sviluppati in aula
- > Il quotidiano Il Sole 24 ORE, nei giorni di aula
- > Accesso alla biblioteca della Business School del Sole 24 ORE fornita di tutte le pubblicazioni

## IL MODELLO FORMATIVO

### LEADERSHIP MODEL: LE 5 COMPETENZE CHIAVE DEL MANAGER



#### IL PERCORSO FORMATIVO

1° Modulo

**Self Empowerment: conoscere il proprio stile e valorizzare le proprie risorse**

2° Modulo

**Gestire l'influenza e negoziare i conflitti**

3° Modulo

**People Management: Gestire, motivare e valorizzare i collaboratori**

4° Modulo

**Strategic Leadership: le competenze per innovare le strategie e gestire il cambiamento**

5° Modulo

**Una carriera da Leader: come pianificare una crescita manageriale**

## IL MODELLO DIDATTICO

### LE SESSIONI DI FORMAZIONE A DISTANZA

I partecipanti hanno accesso inoltre alla piattaforma e-learning del Sole 24 ORE. Attraverso le password personali possono collegarsi alla propria aula virtuale, accedere a corsi multimediali, più biblioteche, che raccolgono e organizzano i materiali didattici, e al Forum on line che permette di dialogare tra colleghi di Master.

A disposizione dei partecipanti **11 corsi multimediali** tratti dalla collana "Master24 in Management e leadership", dedicati allo studio in autoapprendimento delle competenze manageriali fondamentali. Le lezioni multimediali sono integrate da numerose sessioni di dibattito e confronto con testimonial di imprese e giornalisti del Sole 24 ORE.

### LE SESSIONI DI FORMAZIONE IN AULA

12 giornate di lezione in aula per approfondire le tematiche della collana multimediale con l'obiettivo di mettere in pratica i contenuti acquisiti attraverso il confronto diretto con gli Esperti del Sole 24 ORE e manager d'azienda.

### METODOLOGIA DIDATTICA

Verranno utilizzati degli strumenti di assessment come test in autovalutazione e questionari comportamentali al fine di individuare le aree di forza e di debolezza di ciascun partecipante e indirizzare l'azione formativa.

Il percorso si caratterizza per le modalità di apprendimento non teoriche grazie alla dimensione "aula laboratorio" che consente di analizzare i propri comportamenti e di apprendere dall'esperienza attraverso il coinvolgimento attivo dei partecipanti in role playing, discussione di casi ed esercizi di gruppo.

L'approccio interattivo consente di sviluppare le capacità per raggiungere più rapidamente risultati professionali e personali più soddisfacenti grazie all'attivazione delle proprie risorse interiori e delle potenzialità inespresse.

*Novità edizione 2012:* un **assessment** per individuare il proprio **stile di leadership** in base al modello della leadership situazionale. La leadership situazionale si basa su due principali assets: **orientamento alle persone** ed **orientamento ai risultati**.

In base al punteggio ottenuto ciascun partecipante potrà individuare le caratteristiche del proprio stile dominante e attraverso il feedback individuale potrà individuare le aree di miglioramento per poter interagire al meglio, non solo col proprio team, ma anche nelle relazioni professionali con fornitori, clienti e colleghi.

### PERSONAL COACHING

*(incluso nel master per chi frequenta l'intero percorso)*

Ogni partecipante sarà affiancato da un coach e guidato in un percorso in quattro step:

**Assessment on line:** un test comportamentale in autovalutazione, erogato prima del percorso d'aula.

**Mappa personale di sviluppo:** incontro per definire gli obiettivi e le aree di sviluppo, a partire dai risultati dall'assessment on line.

**Action Plan:** incontro individuale a circa metà percorso che, a partire dal bilancio delle competenze emerse dall'assessment e dopo alcuni mesi di sperimentazione in azienda, consente di mettere a fuoco le aspettative individuali, gli obiettivi di carriera e di definire le azioni future da intraprendere per raggiungere i risultati attesi.

#### **Valutazione finale (Team Coaching):**

Incontro di bilancio del percorso intrapreso e dei risultati raggiunti rispetto alle aspettative per poter capitalizzare al meglio l'esperienza formativa.

#### **SESSIONI EXTRA SU RICHIESTA**

Il partecipante può, su specifica richiesta, prevedere ulteriori incontri per integrare il percorso di coaching avviato.

#### **DIPLOMA DI MASTER 24**

Al termine delle lezioni d'aula sarà consegnato il Diploma di Master24 in Leadership a ciascun partecipante che abbia frequentato almeno l'80% delle lezioni, ottenuto l'Attestato on line, superato le verifiche dell'apprendimento di fine modulo e l'esame finale con la Commissione della Business School.

Per conseguire l'Attestato on line è necessario superare i test disponibili sul sito [www.elearning.ilsole24ore.com](http://www.elearning.ilsole24ore.com).

#### **CALENDARIO LEZIONI 2013**

##### **Maggio**

venerdì 9 - sabato 10

##### **Giugno**

venerdì 13 - sabato 14

##### **Luglio**

venerdì 11 - sabato 12

##### **Settembre**

venerdì 19 - sabato 20

##### **Ottobre**

venerdì 10 - sabato 11

##### **Novembre**

giovedì 13 - venerdì 14

##### **Dicembre**

venerdì 12 - sabato 13

## **LA STRUTTURA DEL MASTER**

Il master in formula part time prevede 1 week end al mese per 6 mesi.

Le lezioni si tengono il venerdì 10.15 alle 18.15 e il sabato dalle 9.15 alle 17.15, per un totale di 96 ore di formazione.

**La sessione di novembre si terrà il giovedì dalle 10.15 alle 18.15 e il venerdì dalle 9.15 alle 17.15.**

## PROGRAMMA

### 1° MODULO SELF EMPOWERMENT: CONOSCERE IL PRORIO STILE E VALORIZZARE LE PROPRIE RISORSE

Milano, 9 e 10 maggio 2014

#### **COACHING - Pre aula ASSESSMENT ONLINE**

#### **Il ruolo del Manager oggi: sapersi rinnovare in contesti lavorativi complessi**

- > Leggere e affrontare la complessità degli scenari attuali all'interno e all'esterno della propria realtà aziendale
- > Il profilo del manager: competenze gestionali e relazionali
- > Il concetto di leadership
- > L'esercizio del potere: Manager vs Leader
- > I confini del ruolo manageriale: ambiguità e incertezze
- > Le 4 R della managerialità: Responsabilità, Rigore, Risultati, Rottura degli schemi

#### **Self-Empowerment: conoscersi per crescere**

- > La consapevolezza di sé: valori, cultura, competenze e comportamenti

- > La sicurezza di sé e la capacità di influenzare e di impattare sull'ambiente esterno
- > Aumento del proprio potere/energia personale
- > Le fasi di realizzazione del processo di Self-Empowerment

#### **La leadership per la gestione della complessità**

- > Le variabili di un sistema organizzativo ambiguo e complesso
- > Come gestire situazioni di incertezza ed emergenza
- > Le capacità per governare la complessità

#### **COACHING - 1° Incontro Mappa personale di sviluppo**

### 2° MODULO GESTIRE L'INFLUENZA E NEGOZIARE I CONFLITTI

Milano, 13 e 14 giugno 2014

#### **Comunicazione efficace e autorevolezza per sviluppare credibilità**

- > Le caratteristiche delle relazioni in azienda: i soggetti coinvolti e le finalità delle relazioni
- > Diversi soggetti diversi linguaggi: saper utilizzare molteplici linguaggi
- > La creazione del rapporto: interessare e motivare all'ascolto
- > Le strategie per affermare il proprio comportamento con gli interlocutori
- > La gestione delle situazioni di impasse in modo creativo

#### **Gestire l'influenza e negoziare i conflitti**

- > La gestione dell'influenza e del potere nelle organizzazioni
- > Aspetti psicologici e relazionali nella trattativa negoziale
- > Comunicazione complessa nel negoziato: sfera verbale e metalinguaggio
- > Aspetti psicologici e relazionali nelle trattative
- > L'importanza della percezione di un conflitto e l'analisi delle cause del dissenso

- > Le opportunità della negoziazione rispetto al conflitto
- > La leva della mediazione per la gestione dei conflitti

#### **Tecniche di persuasione per "ottenere consenso"**

- > Il percorso mentale dell'interlocutore
- > Strumenti e tecniche nel convincere gli altri
- > Leve emotive e razionali per l'ottenimento del consenso
- > Gestione creativa delle obiezioni e degli ostacoli

#### **CORSI MULTIMEDIALI**

**Che leader sei? Come sviluppare il proprio stile**  
**Una carriera da leader: come pianificare la crescita professionale**  
**Comunicare in un mondo globale**  
**Negoziare e gestire le relazioni**

### **3° MODULO PEOPLE MANAGEMENT: GESTIRE, MOTIVARE E VALORIZZARE I COLLABORATORI**

Milano, 11 e 12 luglio;  
 19 e 20 settembre 2014

#### **Personal Leadership: le competenze dei manager negli attua successo in contesti turbolenti**

- > La Leadership nei nuovi contesti organizzativi
- > Strategia e Cultura e allineamento: il contesto manageriale di riferimento
- > Costruire il proprio stile
- > Gestione del cambiamento e proattività
- > Diversity management: verso un modello di leadership inclusiva
- > I modelli di leadership: scegliere lo stile di leadership adatto al tipo di organizzazione e al proprio progetto professionale
- > I comportamenti caratterizzanti una Leadership efficace e affrontare i nuovi scenari organizzativi e di mercato
- > Leadership e peopleship: cosa gli altri vogliono da me ed io voglio da loro: la mia squadra

#### **People Management: le competenze per potenziare persone e organizzazioni**

- > Il modello di leadership empowering
- > Il processo di potenziamento dei propri collaboratori (Come aumentare il potere/l'energia dei collaboratori)
- > Come fornire orientamenti, promuovere il coinvolgimento, creare proattività

#### **Esercitazione : allenare la propria modalità di essere leader, influenzare e coinvolgere**

- > Ri-conoscere, valutare, motivare

#### **Performance Management**

- > Criteri di classificazione e misurabilità degli obiettivi
- > L'assegnazione degli obiettivi e il controllo delle performance
- > La gestione del colloquio motivazionale e di pianificazione delle azione di sviluppo
- > La definizione di un piano d'azione verso gli obiettivi di sviluppo

#### **Esercitazione: Il feedback come strumento di consapevolezza della propria leadership e di crescita e sviluppo delle persone**



### **L'assegnazione di obiettivi e la delega come leve manageriali**

- > Criteri di classificazione degli obiettivi
- > Misurabilità degli obiettivi: parametri di misura
- > Diversi tipi di delega
- > Caratteristiche di una delega efficace

### **IL MANAGER COACH: MOTIVARE E VALORIZZARE IL TEMA E I COLLABORATORI**

#### **Lo stile manager coach: le caratteristiche principali**

- > Le competenze fondamentali del "Coach di Successo"

#### **La costruzione del processo di coaching**

- > L'analisi dei fattori che determinano il livello della prestazione del collaboratore
- > La definizione del gap tra le competenze di successo e quelle attuali
- > La gestione del colloquio motivazionale e di pianificazione delle azioni di sviluppo
- > La definizione di un piano di sviluppo
- > Il processo di valutazione ed i feed-back del processo

**Esercitazioni:** applicazioni del metodo in diverse situazioni

#### **Motivare e valorizzare il team: il coach come motore del proprio gruppo**

- > Il significato di "fare squadra" e il processo di aggregazione per raggiungere gli obiettivi
- > Il Coach come Catalizzatore del Team
- > mobilitare le motivazioni delle persone e dei gruppi verso il raggiungimento degli obiettivi
- > la condivisione tra valori e obiettivi dell'azienda e delle persone
- > come creare un ambiente di lavoro positivo e stimolante
- > La gestione del colloquio motivazionale e di pianificazione delle azioni di sviluppo
- > La definizione di un piano d'azione verso gli obiettivi di sviluppo

#### **CORSI MULTIMEDIALI**

**Motivare i collaboratori al raggiungimento dei risultati  
Costruire la squadra vincente:  
il manager coach**

**COACHING - 2° Incontro  
Action Plan**

### **4° MODULO**

#### **STRATEGIC LEADERSHIP: LE COMPETENZE PER REALIZZARE LE STRATEGIE E OTTENERE RISULTATI**

Milano, 10 e 11 ottobre;  
13 e 14 novembre 2014

#### **LEADER DELL'INNOVAZIONE E DEL CAMBIAMENTO**

##### **La gestione dell'Innovazione in azienda**

- > Il ruolo dell'innovazione nel cambiamento delle strategie di business
- > Le condizioni organizzative che facilitano l'innovazione
- > I modelli più applicati per favorire lo sviluppo ed il presidio dell'innovazione
- > Il processo di Innovazione: fasi, attori, strumenti a supporto e ruoli a presidio
- > La valutazione dei ritorni economici dell'innovazione

##### **La creatività al servizio dell'innovazione**

- > I blocchi individuali al pensiero creativo: fisiologici e psicologici
- > Generazione di nuove idee: metodi e strumenti per favorire la creatività
- > Lo sviluppo dell'idea: come tradurre l'intuizione creativa in Innovazione

### **Change management: i fattori di successo nella gestione del cambiamento**

- > Anticipare gli eventi futuri e saper cogliere i sintomi dei cambiamenti
- > Gli ostacoli organizzativi all'innovazione e al cambiamento
- > I modelli di risposta al cambiamento
- > Il ruolo del leader nel far accettare il nuovo e portare l'azienda nella stessa direzione
- > Le fasi del processo di cambiamento: Stratch, Improve, Perform
- > Mobilitare le persone e orientarle con tensione costante al cambiamento

### **DECISION MAKING & EXECUTION: COME TRADURRE GLI OBIETTIVI DI BUSINESS IN AZIONI OPERATIVE**

#### **Strategic thinking: come affrontare le nuove sfide e definire una nuova "direzione"**

- > La leadership "visionaria": saper creare e comunicare nuovi significati e linguaggi
- > La tensione verso l'eccellenza e la focalizzazione sui risultati di business
- > Engaging leadership: il coraggio e l'iniziativa a supporto dell'eccellenza

- > Bilanciare risultati di breve e visione di lungo periodo
- > Lo Stile imprenditoriale: rapidità nel processo realizzativo e collegamento con le strategie

#### **Dalle strategie all'execution: come condurre il proprio team e l'azienda verso gli obiettivi di business**

- > La capacità di tradurre sensibilità e intuizioni in strategie di azione
- > Gli approcci alla risoluzione dei problemi: lo stile decisionale e lo stile di problem solving
- > Prendere decisioni e scegliere le priorità: la matrice Importanza/Urgenza
- > Decidere come processo di problem solving
- > Il processo decisionale in condizione di turbolenza
- > Pianificare le soluzioni: la valutazione dei rischi in termini di probabilità e gravità

#### **Esercitazione**

Utilizzare nella risoluzione di un problema aziendale il problem solving creativo

#### **CORSI MULTIMEDIALI**

**Gestire il tempo e prendere**

**le decisioni**

**Stimolare creatività ed innovazione**

**Saper gestire il cambiamento**

### **5° MODULO**

#### **MARKETING PLAN PERSONALE: COME VALORIZZARE LE PROPRIE COMPETENZE E SVILUPPARE LA CARRIERA**

Milano, 12 e 13 dicembre 2014

#### **Dalle aspirazioni professionali alla valorizzazione delle competenze**

- > Aspirazioni e motivazioni professionali – individuazione dei traguardi SMART a diversi termini
- > Inventario dei propri assets vincenti – hard vs. soft
- > Individuazione degli skill da sviluppare
- > Aggiornamento del proprio piano d'azione per lo sviluppo individuale
- > Definizione dei propri obiettivi attuali di autopromozione

#### **Personal branding e aspetti "soft" dell'auto-promozione**

- > Personal branding - esempi di brand famosi e elementi fondamentali
- > Individuazione delle caratteristiche e distinzioni del proprio brand personale
- > Le competenze e i comportamenti chiave nel promuovere se stessi: integrità, empatia, comunicazione interpersonale, flessibilità, orientamento al risultato
- > Presentarsi in modo convincente

**Laboratorio: Strategie di Branding on line**

- > Opportunità ed insidie della Rete
- > Come sfruttare Internet per comunicare il proprio Brand
- > Misurare e monitorare il proprio Brand

**Esercitazione: preparazione della propria "presentazione personale"**  
**Strumenti e tecniche di un efficace marketing di se stessi**

- > Differenziarti rispetto alla concorrenza
- > Vademecum per scrivere un curriculum efficace
- > Networking: sviluppare la rete di contatti

*Simulazione*

*Prepararsi per il colloquio: domande trabocchetto e risposte efficaci*

**Progettare e costruire la propria carriera: la definizione del marketing plan personale**



## DOCENTI E TESTIMONIANZE

### **Alberto Camuri**

Partner  
SCOA - The School of Coaching

### **Alessandro Pedrazzini**

Amministratore Delegato e Partner  
Newton Management Innovation  
IL SOLE 24 ORE Group

### **Luigi Centenaro**

Personal Branding Strategist

### **Cristina Cremonesi**

HR consultant, Coach  
e Counselor

### **Paolo Fusar Bassini**

Senior Partner  
Methodos

### **Alberto Fedel**

Partner  
Newton Management Innovation  
IL SOLE 24 ORE Group

### **Filippo Muzi Falconi**

Amministratore delegato  
Methodos

### **Ivan Orteni**

Partner  
Ars et Inventio

### **Valerie Ryder**

ICF Certified Coach,  
Consultant & Facilitator  
Director,  
Valerie Ryder Executive Coaching  
Axialent Faculty Member

### **Gianluca Teppati**

Socio Fondatore  
OOMM Out Of Mind Management  
Consulting

## INFORMAZIONI

### MODALITÀ DI ISCRIZIONE


Il Master è a **numero chiuso**.


**Prima di iscriversi all'intero percorso** si consiglia di:

- > sostenere un **colloquio telefonico di orientamento** contattando telefonicamente la responsabile del Master, Elena Isacchini tel. 02.3022.3205
- > compilare e inviare la **scheda di iscrizione**

 **Dal sito internet:**  
[www.formazione.ilsole24ore.com](http://www.formazione.ilsole24ore.com)

 **Telefonicamente** 02 5660.1887

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

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

### BORSE DI STUDIO SOLE 24 ORE E PRESTITI A TASSO AGEVOLATO

Il Sole 24 ORE mette a disposizione **2 borse di studio a copertura del 50%** della quota di partecipazione dell'intero Master che verranno assegnate ai 2 candidati ritenuti più meritevoli. Per inoltrare richiesta di borsa di studio è necessario compilare la voce "richiesta finanziamenti e borse di studio" nella scheda di valutazione. La **scadenza dell'iscrizione** per chi intende candidarsi alle borse di studio è: **> 31 marzo 2014**

**Iscrizioni online - SHOPPING 24**  
**SCONTO 5%** su tutte le offerte in vigore

### FINANZIAMENTI AGEVOLATI PERSONALI

La Business School ha stipulato una convenzione con Banca Sella che permette la concessione di prestiti bancari per **l'intera quota del master, con pagamento della prima rata dopo 6 mesi** dalla fine del Master **rateizzabili in 5 anni**.

I dettagli sono disponibili sul sito della Business School.  
[www.formazione.ilsole24ore.com/bs](http://www.formazione.ilsole24ore.com/bs)

 **BANCA SELLA**

### SEDE DEL MASTER

#### Milano

Business School del Sole 24 ORE  
Via Monte Rosa, 91 - 20149 Milano  
Tel. 02 3022.3906/3811  
Fax 02 3022.4462  
[business.school@ilsole24ore.com](mailto:business.school@ilsole24ore.com)

### QUOTA DI PARTECIPAZIONE

La quota di iscrizione all'intero percorso (comprensivo di coaching) è di:

€ **3.900,00 + IVA**

> Modulo da 4 giorni

€ **1.300,00 + IVA**

> Modulo da 2 giorni

€ **700,00 + IVA**

La quota di iscrizione è comprensiva del materiale didattico e dei corsi multimediali.

### OFFERTE COMMERCIALE

#### Advance Booking

**SCONTO 5%** per le iscrizioni pervenute entro: il 7/04/2014

### AGEVOLAZIONI

> **SCONTO 10%**

non cumulabile con le altre agevolazioni per gli abbonati al quotidiano, alle riviste specializzate, ai partecipanti alle precedenti iniziative di 24ORE Formazione | Eventi

### Agevolazioni per le aziende

Per iscrizioni multiple o progetti personalizzati contattare  
Paola Gambini: tel. 02/3022.3914  
[paola.gambini@ilsole24ore.com](mailto:paola.gambini@ilsole24ore.com)

## MODALITÀ DI PAGAMENTO

### VERSAMENTO IN UNICA SOLUZIONE

[www.shopping24.ilssole24ore.com](http://www.shopping24.ilssole24ore.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 il 9/05/2014

> **seconda rata:** entro il 30/09/2014

**Causale di versamento:** indicare il codice

**YZ6463** nonché gli **estremi della fattura**

(se pervenuta) con il relativo **codice cliente**.

### Intestazione/Coordinate bancarie:

Il Sole 24 ORE S.p.A.

Banco Popolare divisione Lodi

Sede Piazza Mercanti, 5 - 20123 Milano

IBAN IT 44 L 05034 01633 000000167477

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

 **fax:**

02 7004.8601

 **e-mail:**

[iscrizioni@formazione.ilssole24ore.com](mailto:iscrizioni@formazione.ilssole24ore.com)

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

### CONFIGURAZIONE TECNICA CONSIGLIATA PER LA FORMAZIONE ON LINE

#### PC WINDOWS

- > Intel Pentium 4 2.33GHz o AMD Athlon™ 64 2800 + processore (o equivalente)
- > 512 mb RAM o superiore o 64 mb VRAM o superiore
- > 200 mb di spazio disponibile sul disco
- > Sistema operativo: Windows 8, Windows 2000, 2003, XP, Vista, 2008, Windows 7
- > Risoluzione monitor consigliata 1024\*768
- > Browser di navigazione: Explorer 7.0 o superiore, Firefox 15.0 o superiore, Google Chrome
- > Impostazioni browser: popup sbloccati, javascript abilitati, cookies abilitati
- > Adobe Acrobat Reader 7.0 o superiore
- > Adobe Flash Player 10 o superiore
- > Scheda audio 16bit
- > Connessione ADSL

#### MAC

- > PowerPC G5 1.8GHz or faster processor o Intel Core Duo 1.33GHz or faster processor
- > 512 mb RAM o superiore o 64 mb VRAM o superiore
- > 200 mb di spazio disponibile sul disco
- > Sistema operativo Mac OSX 10.4 o superiore
- > Risoluzione monitor consigliata 1024\*768
- > Browser di navigazione: Explorer 7.0 o superiore, Firefox 15.0 o superiore, Google Chrome
- > Impostazioni browser: popup sbloccati, javascript abilitati, cookies abilitati
- > Adobe Acrobat Reader 7.0 o superiore
- > Adobe Flash Player 10 o superiore
- > Scheda audio 16bit
- > Connessione ADSL

### 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.ilssole24ore.com](mailto:info@formazione.ilssole24ore.com)

Segreteria organizzativa a cura di



## SCHEMA 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. L'iniziativa verrà confermata tramite comunicazione via mail entro i 7 gg lavorativi prima della data di inizio e il pagamento, tramite bonifico bancario, dovrà essere effettuato a seguito del ricevimento della comunicazione di conferma entro la data di inizio del master.

- YZ6463 - MASTER24**  
Leadership e Empowerment
- YA6463 - 1° MODULO**  
Self Empowerment: conoscere il proprio stile e valorizzare le proprie risorse
- YA6464 - 2° MODULO**  
Gestire l'influenza e negoziare i conflitti
- YA6465 - 3° MODULO**  
People Management: gestire, motivare e valorizzare i collaboratori
- YA6466 - 4° MODULO**  
Strategic Leadership: le competenze per innovare le strategie e gestire il cambiamento
- YA6467 - 5° MODULO**  
Una carriera da Leader: come pianificare una crescita manageriale

### 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

Abbonamento 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 economico, non a fronte di contratti di appalto.

Modalità di pagamento:  Bonifico Bancario

Modalità di disdetta:

Ai sensi del D.Lgs. 206/2005 e s.m.i., Lei avrà facoltà di recedere, senza dover corrispondere alcuna penale e senza dover specificare il motivo, entro il termine di 10 (dieci) giorni lavorativi dalla data dell'iniziativa.

Il recesso dovrà essere esercitato entro il predetto termine con comunicazione scritta a mezzo lettera racc. A/R al seguente indirizzo ovvero, entro lo stesso termine, mediante telegramma, telex, posta elettronica e fax, a condizione che sia confermata mediante lettera raccomandata con avviso di ricevimento entro le quarantotto ore successive, utilizzando i seguenti recapiti - AIM GROUP INTERNATIONAL - AIM Events S.r.l. - Via G. Ripamonti, 129 - 20141 Milano A seguito del recesso da parte Sua, esercitato come sopra, entro 30 giorni dalla data del recesso, provvederemo a riaccreditarLe gli importi da Lei eventualmente pagati.

> oltre il termine di cui sopra e fino al giorno stesso dell'iniziativa, Lei potrà recedere pagando un corrispettivo pari al 25% della quota di iscrizione, che potrà essere trattenuta direttamente dalla nostra società, se la quota è già stata versata. La nostra società provvederà ad emettere la relativa fattura.

In assenza di recesso nei predetti termini, l'obbligo di pagamento dell'intera quota sussiste a prescindere dalla Sua effettiva frequentazione dell'evento formativo.

Firma

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 su prodotti e servizi delle Società del Gruppo 24 ORE e degli Sponsor, con modalità, anche automatizzate, strettamente necessarie a tali scopi. Il conferimento dei dati è facoltativo ma serve per l'esecuzione 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 Effeuno 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 sopraindicato Responsabile del trattamento dei dati personali ed agli Sponsor. L'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 telefono 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 da 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



## La formazione dai primi nell'informazione

**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