



MANAGEMENT DELL'HOTELLERIE

Managerialità, imprenditorialità e nuovi modelli
di business e di comunicazione nell'era digitale

MILANO

1^a EDIZIONE

DAL 13 OTTOBRE 2014

MASTER DI SPECIALIZZAZIONE

FORMULA PART TIME

9 giornate infrasettimanali non consecutive

**IL TEMPO
MEGLIO INVESTITO
PER IL TUO FUTURO**

SCONTO 15%
PER LE ISCRIZIONI
ENTRO IL 15/09/2014

INTRODUZIONE

Media Partner



In collaborazione con:



Il settore dell'hotellerie è stato oggetto negli ultimi anni di numerosi inaspettati mutamenti e soprattutto l'aumentare della concorrenza ha avuto come prima conseguenza la necessità da parte degli operatori di individuare nuovi elementi su cui puntare.

In questo nuovo contesto **l'orientamento al cliente** e il valore della fidelizzazione, la valutazione della performance, **le frontiere dei nuovi media** e **l'innovazione digitale**, insieme ad una visione strategica d'insieme orientata alla competitività, sono gli aspetti principali attorno a cui è indispensabile sviluppare competenze e strumenti specifici.

La conoscenza dei meccanismi di gestione e gli interventi possibili

di governo dei costi e dei ricavi sono elementi tanto strategici quanto l'offrire una accommodation gradita all'ospite, ancora di più quando la situazione economica è incerta. Sono questi gli aspetti spesso trascurati non solo durante la gestione della quotidianità, ma soprattutto quando si vuole dar vita ad una nuova attività.

A fronte di queste problematiche gestionali tipiche delle aziende ricettive, la Business School del Sole 24 ORE organizza un percorso formativo ad hoc per il settore, rivolto a coloro i quali abbiano la responsabilità della gestione strategica e operativa di un hotel e che vogliano competere in un mercato vivace e sempre più dinamico.

CARATTERISTICHE DEL MASTER DI SPECIALIZZAZIONE

OBIETTIVI

Un master innovativo finalizzato a fornire gli strumenti operativi e manageriali per supportare l'imprenditore o il manager del settore alberghiero/ricettivo nelle scelte strategiche e gestionali dell'attività quali le strategie di posizionamento, commerciali e di controllo dei costi, indispensabili per sviluppare il proprio business ed essere più competitivi in un contesto sempre più dinamico e globale.

Il percorso approfondisce in particolare gli aspetti di gestione economica e finanziaria dell'attività, con un focus sugli aspetti più analitici relativi *al cost e al revenue management*, le strategie e le azioni di marketing e comunicazione più efficaci per promuovere e sviluppare il business, focalizzandosi anche sui nuovi strumenti di comunicazione digitali e social media.

DESTINATARI

Imprenditori, professionisti e manager di strutture alberghiere e del settore dell'hospitality (hotel, bed & breakfast, agriturismi, strutture ricettive); diplomati in corsi del settore alberghiero

DOCENTI

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

METODOLOGIA DIDATTICA

Tutti gli argomenti del Master sono affrontati attraverso una metodologia didattica pratica e interattiva, che affianca all'analisi dei singoli argomenti, l'alternanza di lezioni frontali, sessioni online esercitazioni e visite aziendali.

MATERIALE DIDATTICO

Oltre al quotidiano Il Sole 24 ORE, ai partecipanti saranno distribuite dispense strutturate ad hoc contenenti le slide utilizzate in aula dai docenti. I partecipanti avranno a disposizione l'accesso alle banche dati del Sole 24 ORE.

PIATTAFORMA VIRTUALE E FORMAZIONE ONLINE

A supporto dell'attività d'aula è previsto l'utilizzo di un ambiente web dedicato al master attraverso il quale in modalità online e accedendo tramite password personalizzate è possibile accedere alla formazione online prevista.

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

Al termine del Master verrà distribuito a ciascun partecipante che abbia frequentato regolarmente almeno l'80% delle lezioni l'attestato di partecipazione.

LA STRUTTURA DEL MASTER

Il percorso è strutturato in formula infrasettimanale, per **9 giornate d'aula non consecutive**.

Le lezioni si svolgono

- > Lunedì, dalle ore 9.15 alle 17.15
- > Martedì dalle 9.15 alle 13.15

CALENDARIO DELLE LEZIONI

Ottobre

lunedì 13 - martedì 14
lunedì 27 - martedì 28

Novembre

lunedì 10 - martedì 11
lunedì 24 - martedì 25

Dicembre

martedì 9 - mercoledì 10
lunedì 15 - martedì 16

IL PROGRAMMA

Corsi propedeutici in modalità online

- > Elementi di economia e organizzazione aziendale
- > Capire la contabilità, il bilancio e la finanza d'impresa
- > Leggere e interpretare le informazioni economico-finanziarie
- > Modelli organizzativi d'impresa e responsabilità del management
- > Le politiche di sviluppo delle risorse

1° Modulo ECONOMIA E STRUTTURA DEL MERCATO DELLE STRUTTURE RICETTIVE E ALBERGHIERE

- > La struttura del settore alberghiero e ricettivo
- > Lo scenario macroeconomico del settore
- > Le diverse tipologie di strutture: hotel, bed & breakfast ...
- > La stagionalità e l'impatto sulle vendite, sul controllo di gestione e sulle attività di marketing

2° Modulo LA SCELTA DEL MODELLO DI BUSINESS

- > La segmentazione dell'offerta
- > L'analisi della domanda
- > La scelta del Concept
- > La catena del valore delle attività alberghiere
- > Localizzazione ed impatti sulla gestione

Corsi on line a complemento

- > Come si costruisce un bilancio di Esercizio
- > Guida alla redazione del budget
- > Guida operativa al controllo di gestione
- > Il controllo dei costi e il miglioramento delle performance aziendali
- > Il business plan e il lancio di nuovi Progetti

3° Modulo HOTEL COSTING: GLI STRUMENTI DI GESTIONE ECONOMICA E FINANZIARIA

La lettura della performance di una struttura ricettiva attraverso il bilancio di esercizio

- > Il bilancio di esercizio di un'impresa alberghiera e le voci di bilancio caratteristiche
- > Le dimensioni della performance aziendale: equilibrio economico, finanziario e patrimoniale
- > gli indicatori di performance dell'impresa
- > Analisi per margini di un'impresa turistica
- > Il rendiconto Finanziario e la lettura della liquidità aziendale

La misurazione e il controllo dei risultati nelle imprese alberghiere

- > Il sistema di programmazione e controllo: definizione, finalità e caratteristiche
- > Come organizzare gli strumenti contabili

- > Individuazione dei Centri di Imputazione : di business, di struttura, non operativi
- > Le tipologie di costo fisso e variabile caratteristiche di un'impresa alberghiera
- > L'impostazione del Modello di controllo direzionale ed operativo. Riferimento al modello degli Uniform System of Account
- > Il Reporting direzionale ed il cruscotto di controllo Il reporting operativo
- > Gli Indicatori di Efficienza ed efficacia (REVPOR, REVPAR, AvarageRate, CostPAR, GOP, etc...)
- > Analisi del Punto di Pareggio della struttura alberghiera

Le fonti di finanziamento e l'accesso al credito

- > Lo stato attuale del credito alle imprese dell'hospitality
- > La struttura di equilibrio Fonti-Impieghi caratteristica delle imprese di hospitality
- > Capitale proprio o capitale di debito
- > Aspetti comparati di alcune forme di indebitamento
- > Calcolare la convenienza dei progetti di investimenti
- > Analisi dei flussi di cassa in un'azienda alberghiera
- > valutazione del livello di indebitamento e della posizione finanziaria netta dell'impresa
- > Le forme di finanziamento agevolato al settore turistico

Focus

- Novità 2014 - Decreto Cultura
- > Credito d'imposta per la riqualificazione delle strutture
 - > Incentivi per le ristrutturazioni
 - > Il credito d'imposta a favore della digitalizzazione

4° Modulo

IL REVENUE MANAGEMENT

- > La segmentazione del mercato, del prodotto, delle tariffe
- > Il posizionamento
- > Strategie di pricing
 - Il prezzo e l'andamento della domanda
 - Il prezzo e la stagionalità
- > La Definizione del prezzo camera in relazione ai canali di vendita ed ai servizi offerti
- > Gli Indicatori Alberghieri e la misurabilità degli obiettivi aziendali: IMO (Indice medio di occupazione), RMC (Ricavo Medio per camera), REVPAR (Revenue per available room) RSE (Room sale efficiency)
- > creazione dei pacchetti d'offerta

5° Modulo

MARKETING, COMUNICAZIONE E STRATEGIE DI SVILUPPO COMMERCIALE TRA STRUMENTI TRADIZIONALI E DIGITALI

- > Il marketing dell'hotellerie nell'era del web 2.0
- > I player e la filiera online: i principali attori nel mercato B2B e B2C
- > Le formule gestionali del franchising e del management

La comunicazione sui social media e l'impatto dell'e-commerce

- > La web reputation nell'industria dell'hotellerie
- > Gli strumenti di monitoraggio e controllo online

- > Mappatura e funzionamento dei principali siti, portali e social network che offrono informazioni e recensioni
- > SEO e SEM
- > Keyword advertising e campagne Pay per Click
- > E-commerce nel settore alberghiero: i volumi delle prenotazioni e delle vendite online

Project work: elaborazione di un piano di marketing alberghiero

Corsi on line a complemento

- > *Analisi e strategie di marketing*
- > *Guida agli strumenti e ai nuovi modelli di marketing*
- > *Come cambiano le leve del marketing*
- > *Gestire la relazione e il servizio al cliente*
- > *Costruire e valorizzare brand di successo*
- > *Definire il posizionamento e il piano di marketing*
- > *Costruire il budget e il conto economico di marketing*
- > *Capire la rivoluzione digitale*
- > *Social media marketing*

6° Modulo

LA GESTIONE DEL PERSONALE: ASPETTI CONTRATTUALISTICI

- > I contratti di lavoro alla luce delle ultime riforme
- > Il rapporto di lavoro: dall'avvio del contratto alla conclusione dello stesso

7° Modulo L'AVVIO DI UNA START-UP NEL SETTORE DELL'OSPITALITÀ

- > La costruzione del Business Plan: le informazioni minime da presentare a terzi finanziatori e banche
- > Executive Summary per presentare obiettivi, servizi e prodotti offerti, il mercato di riferimento, risultati attesi, persone chiave, piano di azioni.
- > La pianificazione economico finanziaria per lo start up: come costruire una simulazione economico finanziaria per pianificare i fabbisogni finanziari.
- > L'importanza delle simulazioni di break-even: fatturato e volumi di pareggio in funzione del mix di vendita e delle diverse marginalità del mix di vendita.
- > Aspetti legali, giuslavoristici e incentivi fiscali nell'avvio di una start-up: le ultime novità legislative

DOCENTI E TESTIMONIANZE

Nicola Accurso

Pricing Strategy Director
Pricing Strategy Department
NH Hotels Italia

Raniero Amati

Socio e Senior Manager
JSH Hotels & Resorts

Alberto Bosco

Consulente aziendale

Lorenzo Brufani

Fondatore e General Manager
Competence

Massimo Esposti

Consulente di comunicazione
Già Caporedattore
Il Sole 24 Ore

Vincenzo Ferragina

Partner
Kon

Gianluca Laterza

Territory Manager
Trip Advisor

Andrea Luri

General Manager
CastaDivaResort&SPA

Daniela Mazzacano

Centro Studi
Federalberghi

Andrea Moresco

CFO
JSH Hotels & Resorts

Roberta Parollo

Direttore Clienti
Walk in

Marco Piscopo

Presidente
A.N.B.B.A.
Associazione Nazionale B & B
-Affittacamere
e Case per Vacanza

Paolo Ratto

Consulente Comunicazione online
Specialista dei Social Media

Giuseppe Settanni

Esperto di politiche e valutazione
degli investimenti pubblici

Maurizio Testa

Esperto di marketing
e comunicazione per le imprese
alberghiere
Imprenditore turistico

INFORMAZIONI E MODALITÀ DI ISCRIZIONE

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

La quota di iscrizione al Master è di:
€ 1.800,00 + IVA

**ADVANCE BOOKING
SCONTO 15%
VALIDO SINO AL 15/09/2014**

Iscrizione al Master:
€ 1.530,00 + IVA

**€ 270,00
di risparmio**

ISCRIZIONI ONLINE - SHOPPING 24

Sconto 5%
su tutte le offerte in vigore

OFFERTE COMMERCIALI NON CUMULABILI CON L'ADVANCE BOOKING

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


PER ISCRIZIONI E INFORMAZIONI

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

Per ulteriori informazioni
TEL. 02.5660.1887

COORDINAMENTO DIDATTICO

Roberta Lazzara, responsabile del Master di Specializzazione.
Tel. 02 3022.3106, e-mail:
roberta.lazzara@ilsole24ore.com

SEDE DEL MASTER

Business School del Sole 24 ORE
Via Monte Rosa, 91
20149 - MILANO
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.



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.

 **arcadia**, partner del Sole 24 ORE Business School, è a disposizione dei partecipanti per individuare e gestire le richieste di finanziamento.

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 il 13/10/2014
> seconda rata: entro il 10/11/2014.

Causale di versamento:
indicare il codice **YA6709**
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.ilsole24ore.com

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

FORMAZIONE IN HOUSE E E-LEARNING

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

SCHEDA D'ISCRIZIONE

SCONTO 15%
PER LE ISCRIZIONI ENTRO
IL 15/09/2014

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento della presente scheda - da inviarsi via fax al n. 02 7004.8601 oppure via mail a iscrizioni@formazione.ilsole24ore.com 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.

Cod. YA6709

Master di Specializzazione
MANAGEMENT DELL'HOTELLERIE

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 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 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 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

Food24

Food24 è il blog del sito del Sole 24 Ore, dove trovano spazio le filiere del cibo di qualità, con storie di eccellenza, news su imprese e prodotti, tendenze, personaggi, case history sui campioni dell'export e sul «saper fare».

2° Summit Food & Made in Italy

Milano, 9 novembre 2014

Un confronto tra i principali player del settore sui temi della valorizzazione dei prodotti alimentari italiani nei mercati globali

1° Master Full Time

Agribusiness & Food Management

Per giovani laureati in formula full time con diploma

Milano, dal 15 settembre 2014

5 mesi di aula e 4 di stage

1° Master Full Time

Management dell'Enogastronomia

Per giovani laureati in formula full time con diploma

Roma, dal 26 novembre

5 mesi di aula e 4 di stage

Il Gastronauta - Radio24

Rubrica radiofonica condotta da Davide Paolini

Un viaggio alla scoperta dell'Italia da gustare

L'OFFERTA DEL GRUPPO 24 ORE IN AREA FOOD, MADE IN ITALY E HOTELLERIE

Master di specializzazione Management della Ristorazione

Formula part time con attestato di frequenza

Roma, dal 27 ottobre 2014

Milano, dal 2 febbraio 2015

Master di specializzazione Management dell'Hotellerie

Formula part time con attestato di frequenza

Milano, dal 13 ottobre 2014

Master di specializzazione gestione dell'Impresa Agricola e Agro-alimentare

Formula part time con attestato di frequenza

Milano, dal 7 novembre 2014

Master di specializzazione Management delle aziende vitivinicole

Formula part time con attestato di frequenza

Milano, dal 27 marzo 2015



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 24 ORE 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 e Master24**, 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.

- ▲ **E-Learning24**, corsi, master online e aula virtuale. Un sistema innovativo e personalizzabile per l'aggiornamento professionale.

- ▲ **Annual ed Eventi**, Conferenze annuali in collaborazione con il quotidiano su temi di attualità e eventi personalizzati.

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

Il Sole 24 ORE Formazione ed Eventi

Milano, via Monte Rosa, 91

Roma, piazza dell'Indipendenza, 23 b/c

Organizzazione con sistema di qualità certificato ISO 9001:2008

www.formazione.ilsole24ore.com
