

I MASTER DI SPECIALIZZAZIONE DELL'AREA LEGALE

FORMAZIONE PER
PROFESSIONISTI E AZIENDE

OTTOBRE 2008 - FEBBRAIO 2009

FORMULA
WEEK END

DIRITTO DI FAMIGLIA E MEDIAZIONE FAMILIARE

Roma, 3 ottobre 2008 - 31 gennaio 2009

AVVOCATO D'AFFARI

Milano, 10 ottobre 2008 - 7 febbraio 2009

BUSINESS DEVELOPMENT DELLO STUDIO PROFESSIONALE

Roma, 17 ottobre 2008 - 7 febbraio 2009

Per info su programma, docenti e crediti formativi consulta il sito
www.formazione.ilsole24ore.com/legale

SCOPRI LA POSSIBILITÀ
DI FINANZIAMENTO SUL SITO
WWW.EDITORIA24.COM

Gruppo



La cultura dei fatti.

DIRITTO DI FAMIGLIA E MEDIAZIONE FAMILIARE

Roma, 3 ottobre 2008 - 31 gennaio 2009 – Visconti Palace Hotel, Via Federico Cesi 37

Date: 3, 4, 10 (9.30-13.30, 14.30-18.30), 17, 24 ottobre - 7, 8, 14, 15, 28 (9.30-13.30, 14.30-18.30) novembre - 12, 13, 19 dicembre - 9, 10, 16 (9.30-13.30, 14.30-18.30), 30, 31 gennaio

Formula week-end: venerdì 14.30-18.30, sabato 9.30-13.30

Obiettivo

Il Master fornisce gli strumenti necessari per affrontare le questioni più importanti ed attuali legate al diritto di famiglia e al diritto minorile. Il percorso formativo prevede l'analisi degli aspetti più rilevanti della mediazione familiare, strumento assai diffuso per risolvere i conflitti tra coniugi, per sostenere le competenze genitoriali, con particolare attenzione alla posizione dei figli. Le lezioni, caratterizzate dall'utilizzo di case study, saranno affrontate con sinergia didattica dai nostri docenti.

Destinatari

Avvocati, laureati in discipline giuridiche, sociali, educative, sanitarie, consulenti legali, operatori del settore, responsabili di uffici legali di amministrazioni ed enti con finalità socio-assistenziale, responsabili di strutture di mediazione relative all'ambito familiare.

Programma

Matrimonio: rapporti patrimoniali e personali tra i coniugi

- Diritti e doveri tra i coniugi: fedeltà, assistenza morale e materiale, collaborazione nell'interesse della famiglia, coabitazione, contributo ai bisogni della famiglia
- Comportamenti violativi, addebito della separazione
- Azioni risarcitorie, mobbing familiare e danno esistenziale
- Comunione e separazione dei beni; le convenzioni patrimoniali; il fondo patrimoniale
- Trust e famiglia
- I patti di famiglia

Famiglia di fatto e contratti di convivenza

- Il parziale riconoscimento nella legislazione e nella giurisprudenza
- Alcuni sistemi europei (PACS e sistema spagnolo)
- I progetti di legge

Potestà genitoriale e affidamento dei figli

- Potestà e responsabilità genitoriale
- Affidamento condiviso. Esclusivo, congiunto ed alternato
- Affidamento a terzi e affidamento ai servizi territoriali
- Affidamento e esercizio della potestà genitoriale

Introduzione alla mediazione familiare

- Definizioni di mediazione familiare
- Storia della mediazione familiare in Italia e all'estero
- Modelli di mediazione familiare
- Il contesto italiano e le associazioni di mediazione familiare: caratteristiche e peculiarità
- Il setting della mediazione familiare
- Ruolo, funzioni e competenze del mediatore familiare
- Confronto, differenze e sinergie tra mediatore familiare e altre figure professionali

Separazione - Divorzio. I procedimenti

- Fase introduttiva e presidenziale
- Reclamo dei provvedimenti presidenziali
- Istruttoria con particolare riguardo alla Consulenza Tecnica d'Ufficio: in materia di idoneità genitoriale ed affidamento
- Istruttoria in materia patrimoniale e indagini di polizia tributaria
- Fase decisoria; sentenza parziale e sentenza definitiva
- L'atto introduttivo
- L'articolazione istruttoria
- Difesa e consulenza tecnica d'ufficio
- Le relazioni dei servizi territoriali
- Appello e ricorso in cassazione
- Modifica delle condizioni. Il procedimento

Procedimenti separativi della coppia genitoriale di fatto (art. 317-bis c.c.)

- Il procedimento dopo la concentrazione delle competenze presso il Giudice minorile
- Le previsioni normative, le prassi applicative e i protocolli

Ascolto del minore

- Ascolto indiretto e audizione del minore
- Normativa nazionale e internazionale
- Prassi applicative e protocolli

Il processo di mediazione familiare

- Definizione del percorso della mediazione familiare: obiettivi e compiti
- Le competenze del mediatore
- Parametri di non mediabilità
- Fasi del percorso mediativo
- La premediazione, primo incontro e l'invio
- Aspetti etici e deontologici della mediazione familiare

Diritti dei figli nella fisiologia e nella patologia del rapporto

- Il diritto alla famiglia
- Il diritto alla bigenitorialità
- Il diritto alla salute
- Il diritto all'educazione

Le controversie in materia di potestà

- Le controversie in materia di esercizio e le sanzioni dei comportamenti impeditivi
- I procedimenti limitativi ed ablativi della potestà genitoriale
- Il procedimento di dichiarazione di adottabilità

Direzione Scientifica

Maria Giovanna Ruo

Avvocato, presidente Camera Minorile in CamMino, professore a contratto presso l'Università LUMSA - Roma

Lucio Bonafiglia

Psicologo, psicoterapeuta, sessuologo clinico, presidente Centro Studi Bruner

Con il patrocinio di:



In collaborazione con:



In collaborazione con:



Adozione

- Adozione nazionale e internazionale
- Casi particolari

Assegnazione casa familiare

- Il concetto di casa familiare
- I criteri per l'assegnazione
- L'opponibilità ai terzi e la trascrizione
- Il 'venir meno' dell'assegnazione

La coppia in mediazione

- Ciclo di vita della coppia e della famiglia
- Coppia coniugale e coppia genitoriale
- Le funzioni genitoriali
- Approccio sistemico e modelli di comportamento della famiglia
- I giochi psicologici e la svalutazione: chiavi di lettura per il mediatore familiare
- I figli in mediazione
- Aspetti di affettività e sessualità della coppia

I regolamenti europei

- Regolamenti europei in materia di:
 - matrimonio
 - responsabilità genitoriale
 - alimenti

Tutela penale della famiglia e del minore

- Violazione degli obblighi di assistenza familiare
- Maltrattamenti in famiglia
- Gli ordini di protezione
- La sottrazione dei minori

Conflitto e processo di mediazione

- Comunicazione e conflitto
- Analisi e sviluppo del conflitto
- Strategie di gestione del conflitto
- La fase di negoziazione, gli accordi e la conclusione del percorso mediativo
- Sindrome di alienazione genitoriale (PAS)
- Simulazioni e role playing

Docenti

Lucio Bonafiglia

Psicologo, psicoterapeuta, sessuologo clinico,
presidente Centro Studi Bruner

Magda Brienza

Presidente Tribunale per i minorenni di Roma

Alberto Bucci

Presidente Sezione famiglia del Tribunale di Roma

Alessandra Cattel

Avvocato, direttivo Camera Minorile in CamMino

Anna Di Loreto

Avvocato, direttivo Camera minorile in CamMino

Luigi Fadiga

già Presidente della Commissione Adozioni Internazionali e della Sezione persone, famiglia e minori della Corte d'Appello di Roma, professore a contratto presso l'Università LUMSA - Roma

Giampaolo Frezza

Professore associato presso l'Università LUMSA -
Palermo

Marina Lucidi

Avvocato, direttivo Camera minorile in CamMino

Annamaria Meterangelis

Psicologo, psicoterapeuta, mediatore familiare,
professore a contratto presso l'Università Federico
II di Napoli

Pina Parente

Mediatore familiare e formatore in mediazione
familiare

Maria Giovanna Ruo

Avvocato, presidente Camera Minorile in CamMino,
professore a contratto presso l'Università LUMSA
- Roma

Carolina Valensise

Avvocato, direttivo Camera Minorile in CamMino

AVVOCATO D'AFFARI

Milano, 10 ottobre 2008 - 7 febbraio 2009 – Il Sole 24 ORE, Via Monte Rosa 91

Date: 10, 11, 17, 18 ottobre - 7, 8, 14, 15, 28, 29 novembre - 12, 13, 19 dicembre - 9, 10, 16, 17, 30, 31 gennaio - 6, 7 febbraio

Formula week-end: venerdì 14.30 -18.30, sabato 9.30 -13.30

Obiettivo

Il Master si prefigge di formare una figura professionale con conoscenze giuridiche specialistiche in diritto societario, bancario, finanziario e tributario in grado di risolvere le numerose problematiche che le imprese oggi si trovano ad affrontare a seguito della continua evoluzione normativa.

Destinatari

Avvocati, laureati in discipline giuridiche (laurea vecchio ordinamento o specialistica nuovo ordinamento), responsabili uffici legali di aziende.

Programma

Contrattualistica nazionale

- Il contratto in generale: struttura, forma, validità, interpretazione
- Responsabilità precontrattuale e contrattuale
- La lettera d'intenti (subito dopo la responsabilità precontrattuale e contrattuale)
- Contratto preliminare
- Contratti: leasing, mutuo, appalto

Contrattualistica internazionale

- Le fonti del diritto dei contratti internazionali
- Principi generali di gestione e controllo delle società in generale
 - Il Diritto internazionale privato
 - Le Convenzioni internazionali
 - La Lex Mercatoria e gli usi
- Negoziazione e redazione del contratto internazionale
- Alcuni esempi di contratto internazionale
- I contratti e-commerce

Diritto della concorrenza, abuso di posizione dominante, concentrazione tra imprese

- Normativa di riferimento in merito al Diritto della concorrenza
- Ambiti applicativi della normativa UE e di quella italiana
- Intese orizzontali e verticali
- Le conseguenze delle intese restrittive della concorrenza
- Gli abusi di posizione dominante: caratteristiche, tipologie di condotte abusive, l'abuso di posizione dominante collettiva
- Concentrazioni tra imprese nozioni, tipologie, valutazione
- Concentrazioni vietate e sottoposte a condizione

Famiglia, azienda e patrimonio: organizzazione e strategia nel Family Business

- Genitori e figli in azienda tra delicati equilibri di psicologia, diritto ed economia
- Le operazioni di strategia societaria e di pianificazione patrimoniale successiva
- Il family planning: contratti, statuti, regole familiari e patti di famiglia
- Matrimonio e patrimonio
- I conflitti d'interesse tra problemi affettivi e valutazioni economiche

Corporate governance nelle società quotate e non

- Brevi cenni sulla riforma delle società
- Principi generali di gestione e controllo delle società in generale: assemblea dei soci, organo amministrativo e di controllo
- Gli organi della s.r.l.: la flessibilità del modello
- La s.p.a.: modello di governance "ordinario", monistico, dualistico
- Società quotate: funzionamento dell'assemblea, organo amministrativo (obblighi e responsabilità), organi di controllo (controllo interno e controllo esterno)

Crisi d'impresa e strumenti offerti dal nuovo diritto fallimentare per il superamento della crisi

- Nuove soglie di fallibilità dell'imprenditore commerciale e organi del fallimento
- Il programma di liquidazione ex art. 104-ter L.F.: finalità e contenuto
- Il concordato fallimentare
- La crisi d'impresa. Gli strumenti per il superamento della crisi
- Accordi stragiudiziali. Ruolo delle banche e transazioni con istituti di credito
- Intervento di terzi investitori nella fase di risanamento dell'impresa
- Concordato preventivo e accordi di ristrutturazione dei debiti
- Il piano di risanamento e la transazione fiscale
- Disamina delle pronunce giurisprudenziali

Analisi del bilancio d'impresa per il giurista

- Normativa di riferimento
- Leggere il bilancio
- Le voci del bilancio

Diritto tributario per l'azienda

- Le imposte sui redditi a livello individuale e di gruppo
- La pianificazione fiscale nazionale ed internazionale
- Le imposte indirette nelle principali operazioni straordinarie
- La fiscalità dei finanziamenti internazionali
- Cenni di diritto penale tributario

Docenti

Toni Atrigna

Professore, docente a contratto di Diritto del mercato finanziario, Università di Brescia Facoltà di Giurisprudenza, studio legale Atrigna & Partners

Gianluca Belotti

Avvocato, partner studio legale Lovells

Antonio Bianchi

Avvocato, docente a contratto presso l'Università di Salerno - Scuola di Specializzazione - Area commerciale

Domenico Borzumato

Dottore commercialista, partner studio legale Lovells

Ermanno Cappa

Avvocato, presidente emerito AIGI (Associazione Italiana Giuristi d'Impresa), consigliere AEDBF (Associazione Europea per il Diritto Bancario e Finanziario)

Fabrizio Colonna

Avvocato, Camozzi Bonissoni Varrenti & Associati, membro comitato esecutivo Asla

Alessandro De Nicola

Avvocato, managing partner, Orrick Herrington & Sutcliffe

Antonio Di Pasquale

Avvocato, partner studio legale Lovells

Con il patrocinio di:



In collaborazione con:



Banche, disciplina antiriciclaggio e antiterrorismo. Compliance bancarie

- La normativa antiriciclaggio e antiterrorismo
 - il contrasto alla criminalità economica e finanziaria
 - la normativa antiriciclaggio e antiterrorismo europea e italiana
 - criticità operative
- Compliance bancarie
 - il concetto di compliance bancaria
 - il perimetro della normativa di riferimento
 - criticità operative

Diritto bancario e finanziario

- Il TUF e la disciplina italiana in materia di diritto finanziario. Strumenti finanziari, servizi di investimento ed intermediari
- Direttiva Mifid e recepimento nella normativa italiana
- Contratti con gli investitori
- Gestione collettiva del risparmio: emittenti, prodotti ed aspetti distributivi
- Mercati e abusi di mercato
- Insider trading e manipolazione operativa ed informativa (casi pratici, funzionamento di un book di strumenti finanziari)
- Contratti bancari, di finanziamento e disciplina della trasparenza bancaria

La responsabilità amministrativa degli enti

- Responsabilità delle società
- I nuovi reati
- Modelli 231

Quotazioni in borsa

- Requisiti di ammissione alla quotazione su mercati regolamentati
- L'iter di ammissione a quotazione: attori coinvolti, responsabilità e procedura
- Il ruolo degli intermediari: sponsor e specialista
- Il Prospetto informativo: disciplina e contenuto
- Requisiti di permanenza sul mercato: obblighi informativi e regole applicabili

Patti parasociali e accordi di joint venture

- La disciplina dei patti parasociali
- La tipologia dei patti parasociali: sindacati di voto, di blocco, di gestione
- Efficacia obbligatoria e strumenti di tutela reale
- Accordi di joint venture

Analisi giuridico-economica delle regolamentazioni in materia di OPA

- OPA volontaria
- OPA obbligatoria
- Normativa italiana e comunitaria

Operazioni di Mergers and Acquisitions

- Realizzazione delle operazioni di M&A
- Fase pre-contrattuale
- Attività di due diligence
- Il closing e fasi successive al closing
- Leveraged buy outs
- Management buy outs

Private equity

- Definizione, soggetti, caratteristiche
- Procedimento di investimento
- Accordi con i manager
- Profili regolamentari e rapporti parasociali

Processo societario e arbitrato nazionale e internazionale

- Analisi del processo societario: ambito di applicazione, sistema delle memorie, procedimento, profili cautelari
- Arbitrato nazionale: disposizioni codicistiche, normativa speciale, regolamenti e procedimento, opzioni statutarie
- Arbitrato internazionale
- Conciliazione: mediation e conciliazione stragiudiziale nel contesto societario

Stage

Possibilità di stage per i migliori 5 partecipanti presso alcuni studi legali associati ad "ASLA" (Associazione Studi Legali Associati)

Gian Luca Greco

Dottore di ricerca in Legislazione e Diritto bancario, specialista in discipline bancarie

Alberto Manfroi

Avvocato, socio studio legale Atrigna & Partners

Tommaso E. Romolotti

Avvocato, Camozzi Bonissoni Varrenti & Associati

Anna Spanò

Avvocato, partner Orrick Herrington & Sutcliffe

Daniela Stelè

Avvocato, partner dello studio legale Delfino & Associati WillKie Farr & Gallagher LLP

Walter Zocchi

Docente di Strategia e controllo dell'azienda familiare - Università degli studi di Pisa, presidente Centro Studi sull'azienda di famiglia "di padre in figlio"

BUSINESS DEVELOPMENT DELLO STUDIO PROFESSIONALE

Marketing e Comunicazione

Roma, 17 ottobre 2008 - 7 febbraio 2009 – Polo Didattico, Piazza Oderico da Pordenone 3

Date: 17, 18, 24, 25 ottobre - 7, 8, 14, 15, 28, 29 novembre - 12, 13, 19 dicembre - 9, 10, 16, 17, 30, 31 gennaio - 6, 7 febbraio

Formula week-end: venerdì 14.30-18.30, sabato 9.00-13.00

Obiettivo

La forte concorrenza nel settore dei servizi professionali impone ad Avvocati, Notai e Commercialisti lo sviluppo di nuove competenze manageriali e di marketing che permettano di sfruttare efficacemente le opportunità di business e di promozione della propria professionalità sul mercato dei potenziali clienti. Il master impartisce cognizioni di general management, marketing strategico e operativo, strategie di comunicazione per lo studio professionale analizzando le problematiche connesse alla fidelizzazione dei clienti ed allo sviluppo del proprio mercato. Il percorso formativo fornisce, inoltre, gli strumenti operativi necessari per definire e gestire una strategia di comunicazione istituzionale dello Studio professionale alla luce delle recenti novità normative.

Destinatari

Avvocati, dottori commercialisti, notai, responsabili ufficio marketing, laureati in discipline giuridiche ed economiche o in Scienze delle Comunicazioni ed affini.

Programma

Studio professionale e business development

- Effetti della c.d. Riforma Bersani sulla professione forense, sulla professione di dottore commercialista ed esperto contabile
- Codice deontologico e conseguenze del mancato rispetto delle sue norme
- Il ruolo del BD manager all'interno dello Studio professionale

Marketing strategico

- Il core business dello studio professionale
- Definizione di Marketing strategico
- L'analisi interna dello studio: risorse e competenze
- L'analisi esterna – posizionamento e ricerca di mercato
- Il piano strategico ed operativo di marketing e la relativa stesura
- Le strategie di marketing e lo sviluppo del marketing plan
- Il marketing mix

General management

- Corporate Governance e modelli organizzativi dello Studio professionale
- Gestione strategica ed operativa: Mission, Vision e Management by objectives
- Management by processes
- Supporto tecnologico allo sviluppo delle attività di Studio e SIM (Sistema Informativo di Management)
- Gestione ed implementazione delle conoscenze di Studio (KM – Knowledge Management)
- Miglioramento continuo, indicatori di performance e marketing management

- *Case History*: Management, project management e standard ISO applicato alla specificità legale

Testimonianza: Marco Perini, avvocato, Office Manager, studio legale Associato Ferraro-Giove e Associati

Gestione dello studio professionale

- Pianificazione finanziaria: il conto economico ed il piano finanziario:
 - il controllo di gestione negli studi professionali
 - la rilevazione dei tempi di lavoro
 - la parcellazione - prime nozioni
- La fatturazione
- Esempi di analisi della situazione attuale dello studio e di quella futura
- Il Break even point
- Budgeting
- La certificazione di qualità

L'esperienza dello studio internazionale

- Condivisione dei core values
- Posizionamento del brand e immagine coordinata worldwide
- Networking e attività cross border
- Diverse community
- Pro bono community
- Svolgimento di casi pratici

Business development e risorse umane

- La premessa: business development manager e recruiting. Perché?
- I professionisti: asset unico dello Studio
- La ricerca di talenti: come si definiscono internamente i target di recruiting e i processi di ricerca. I canali di ricerca
- La comunicazione a supporto dello sforzo di recruiting
- *Case History*: Il premio Freshfields, comunicazione e recruiting: uno sforzo integrato
- Il sito online: le pagine dedicate al recruiting
- L'inserimento delle nuove risorse
- Il legal recruitment

Gli strumenti di marketing e comunicazione

- Utilizzare efficacemente marketing e comunicazione
- La corporate identity
- Brochure e materiali di presentazione
- Directories e League tables
- Co-publishing e Newsletters
- Eventi e Seminari
- Rapporti con la stampa

Docenti

Luca Barabino

Presidente e amministratore delegato Barabino & Partners

Lorenzo Brufani

Managing Director Competence Corporate & Marketing Communication

Andrea Brugiotti

Avvocato, senior associate responsabile Shilton Sharpe Quarry

Giulio Coraggio

Avvocato, associate studio legale Lovells

Claudio Cosetti

Partner Barabino & Partners

Michele D'Agnolo

Consulente agli studi professionali, partner Intuitus s.r.l.

Roberta De Matteo

Head of Marketing and Business Development, Orrick Herrington & Sutcliffe

Francesca Faccendini

CSM Marketing Developer Italia, studio legale e tributario CMS, Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni

Nicola Forte

Dottore commercialista

Isabella Fusillo

BD & PR Coordinator studio legale Lovells

Con il patrocinio di:



In collaborazione con:



B&P
Barabino & Partners

Consulenza di direzione in Comunicazione d'Impresa

- *Case History*: Sito internet, blog, responsabilità sociale d'impresa (Rsi)
- Testimonianza: Ambra Di Tommaso, consulente marketing legale**
- *Case History*: Casi di utilizzo di strumenti di marketing
- Testimonianza: Melania Wenstrup, Business Development Allen&Overy, Roma**

Gestione della comunicazione esterna

- L'evoluzione della leva della comunicazione esterna
- La valenza strategica della proposizione del brand
- Gli strumenti della comunicazione esterna: differenze e modalità di utilizzo
- Il piano di comunicazione
- La gestione delle relazioni media

Gestione di un evento per lo sviluppo dello studio

- Le potenzialità di un evento per lo studio professionale
- Organizzazione di un evento e gestione delle risorse
- Brief e debrief (coaching)
- Follow up

Marketing relazionale: il focus sul cliente

- Definizione del marketing relazionale
- Customer Care
- Come migliorare la relazione con il cliente
- Il Client Team
- Lo sviluppo delle relazioni con gli stakeholders

Sviluppo e gestione di un CRM

- I processi di gestione
- CRM operativo, analitico e collaborativo
- Le tecnologie

Budget, implementazione e analisi dei risultati nelle attività di marketing

- Il budget e il Piano
- L'implementazione delle attività pianificate e il monitoraggio dello stato di avanzamento
- I risultati: analisi e valutazione

Strutturazione e analisi del portafoglio clienti

- Amici o clienti?
- Clienti e intermediari: l'albero della clientela
- Le variabili per la segmentazione della clientela
- La differenziazione degli elementi del servizio in relazione al target
- Tecniche di valutazione e gestione del portafoglio clienti
- Il passaparola

La presentazione dello studio e del servizio ai clienti

- Come sviluppare un modello efficiente di presentazione
- La scelta del team
- L'implementazione, la presentazione al cliente, il follow up

Advertising: opportunità e criticità nell'ambito legale

- Pubblicità vs Comunicazione: due mondi a confronto
- Pubblicità come strumento di differenziazione professionale
- Pubblicità in ambito legale: la funzione informativa
- Strumenti di pubbliche relazioni in ambito legale: beauty parades; seminari; attività convegnistica e pubblicitaria; sponsorizzazioni; il networking.

Aspetti legali: contratto di sponsorizzazione e advertising

- Problematiche da valutare nella negoziazione di contratti di sponsorizzazione e di organizzazione di eventi
- Pubblicità ingannevole e comparativa
- Privacy e Marketing

Il piano di comunicazione integrata

- La Progettazione del Piano: obiettivi e strategie di comunicazione
- Analisi del pubblico di riferimento: alleati, ostili e agnostici
- Approccio strategico per comunicare reputazione e visibilità dello studio
- Presentazione del Piano di Comunicazione: linee guida e tecniche
- Il lancio di un nuovo Studio professionale in termini di comunicazione di impresa
- Analisi del briefing e business game tra agenzie di comunicazione
- Sviluppo in aula dei progetti in gara
- Presentazione e valutazione dei progetti presentati dai team

Ruolo e competenze di un comunicatore di uno studio professionale

- Un mestiere in progress: un possibile futuro del comunicatore di uno studio
- Competenze e mansioni di un comunicatore: la comunicazione interna
- Comunicazione di crisi e relazioni con i media
- I ruoli del Portavoce e dell'Ufficio Stampa
- Gli strumenti multimediali di comunicazione dello studio professionale
- La funzione di monitoraggio della comunicazione dello studio professionale

Stage

Possibilità di stage per i migliori 5 partecipanti presso alcuni studi legali associati ad "ASLA" (Associazione Studi Legali Associati)

Stefano Martello

Giornalista e consulente in comunicazione

Barbara Olivieri

Direttore Marketing e Comunicazione, studio legale Gianni Origoni Grippo & Partners

Marta Panizza

Responsabile Business Development e Comunicazione
Freshfields Bruckhaus Deringer

Micol Scabbia

Head of Business Development & Communications,
Clifford Chance, studio legale associato

Flavia Silla

Avvocato, dottore commercialista, revisore contabile e pubblicitista

Giovanna Stumpo

Avvocato, giornalista pubblicitista, docente in organizzazione, qualità e management legale

Ambrogio Visconti

BD & PR Coordinator studio legale Lovells

INFORMAZIONI

Materiale didattico

Ai partecipanti saranno forniti dispense e volumi editi da Il Sole 24 ORE.

Attestato di partecipazione

Al termine di ogni master sarà distribuito a ciascun partecipante l'attestato di frequenza.

Come iscriversi

- Dal sito internet: www.formazione.ilssole24ore.com/legale
www.shopping24.ilssole24ore.com
- Telefonicamente 02 4587.020
con successivo invio della scheda di iscrizione
- e-mail: iscrizioni@formazione.ilssole24ore.com
con successivo invio della scheda di iscrizione
- Via fax: 02 4587.025
inviando la scheda di iscrizione al Servizio Clienti

Quota di partecipazione

Prezzo € 2.500,00 + IVA 20%

Scopri la possibilità di finanziamento sul sito www.editoria24.com

Modalità di pagamento

La quota deve essere versata all'atto dell'iscrizione effettuando il pagamento tramite

- Bonifico bancario, indicando il codice del master prescelto, intestato a Il Sole 24 ORE S.p.A.
Coordinate Bancarie: Banca Popolare Italiana
Sede Piazza Mercanti, 5 - 20123 Milano
IBAN: IT 29 E 05164 01611 000000167477
- Assegno bancario, o circolare, intestato a: Il Sole 24 ORE S.p.A.
da consegnare il giorno del corso all'atto della registrazione

Il Sole 24 ORE si riserva la valutazione di ammettere al corso solo gli iscritti in regola con il pagamento della quota di partecipazione

Responsabile coordinamento e progettazione

Dott.ssa Marianna Battista
m.battista@ilssole24ore.com

Segreteria ed informazioni didattiche

Dott.ssa Manuela Aizpuru
m.aizpuru@ilssole24ore.com
Tel. 06 3022.7608

Offerte Speciali

Abbonati

Riservata a chi è abbonato a una delle Riviste Specializzate del Sole 24 ORE:
- **SCONTO 10% per singola quota**

Iscrizioni multiple

Per iscrizioni di più partecipanti dello stesso Studio professionale/Azienda
- **SCONTO 10% per 2 iscrizioni**
- **SCONTO 15% da 3 iscrizioni in poi**

* Le offerte non sono cumulabili e vengono applicate agli importi al netto dell'IVA

SCHEDA DI PARTECIPAZIONE

Sì, desidero iscrivermi ai corsi contrassegnati qui sotto con una crocetta:

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento, da parte del Sole 24 ORE Formazione, della presente scheda - da inviarsi via fax - debitamente compilata in tutte le sue parti e sottoscritta per accettazione.

Allegare copia del bonifico bancario e/o assegno bancario/circolare.

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.

DIRITTO DI FAMIGLIA E MEDIAZIONE FAMILIARE

Roma, 3 ottobre 2008 - 31 gennaio 2009

Cod. YA 3970

AVVOCATO D'AFFARI

Milano, 10 ottobre 2008 - 7 febbraio 2009

Cod. YA 3957

BUSINESS DEVELOPMENT DELLO STUDIO PROFESSIONALE

Roma, 17 ottobre 2008 - 7 febbraio 2009

Cod. YA 3958

Dati del partecipante

Nome _____ Cognome _____

Funzione _____

Settore di attività _____

Società _____

Indirizzo _____

Città _____ Cap _____ Prov. _____

Tel _____ Fax _____

Cellulare _____

E-mail _____

Dati per la fatturazione

Intestatario fattura _____

P.IVA (obbligatorio) _____

Codice Fiscale (obbligatorio) _____

N. d'ordine dell'azienda da indicare nella fattura del Sole 24 ORE _____

Indirizzo _____

Città _____ Cap _____ Prov. _____

Dati del richiedente finanziamento

Nome _____ Cognome _____

Agevolazioni

Abbonamento Rivista _____ N. _____

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

Modalità di pagamento:

Bonifico bancario Assegno bancario Assegno circolare

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 02/4587025 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 _____

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

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 Il 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'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 Simrad S.r.l., con sede in 20047 Treviso (TV) Via Casaglia 22 - 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 al Sole 24 ORE Formazione, Via Monte Rosa 91, 20149 Milano - o al sopraddetto Responsabile del trattamento dei dati personali ed agli Sponsor. L'elenco completo e aggiornato di tutti i Responsabili del trattamento de Il Sole 24 ORE S.p.A. è disponibile presso l'Ufficio Privacy, Via Monte Rosa 91, 20149 Milano. 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 telex e/o del numero di telefono (del tutto facoltativo) consento all'utilizzo di questi strumenti per l'invio di informazioni commerciali.

Segreteria Organizzativa



www.aimgroup.it