



21° EXECUTIVE MASTER

MARKETING E SALES MANAGEMENT

MILANO DAL 26 OTTOBRE 2019 - ROMA DAL 9 NOVEMBRE 2019

Formula SABATO

5 mesi - 28 lezioni - 14 week end - oltre 112 ore d'aula

-30% PER LE ISCRIZIONI
ENTRO IL 16 GIUGNO 2019





La formazione tagliata su misura	03
Perchè scegliere l'Executive Master	04
I numeri della Business School	06
Caratteristiche del Master	07
Metodologie e Servizi a supporto	09
Servizio Placement & Career	13
Le Aziende	16
Il Percorso formativo	17
Faculty	21
Modalità di ammissione e selezione	22
Quote di partecipazione	23
Agevolazioni per iscrizioni multiple	24
Informazioni	25
Form d'Iscrizione	26

Alcuni servizi del Master sono offerti da:

Sella
Personal Credit

LA FORMAZIONE TAGLIATA "SU MISURA" SULLE TUE ESIGENZE

Scegliere uno dei nostri percorsi formativi vuol dire affidarsi alla nostra capacità di offrire servizi esclusivi e di alta qualità, tagliati sull'esigenza del singolo cliente.

Lo sanno bene i nostri ex partecipanti che con le loro dichiarazioni spontanee sono i principali testimonial della qualità dei nostri servizi, perseguita con costanza e passione dalla nostra organizzazione.

La cura, infatti, con cui tutti coloro che lavorano in Meliusform (compresa la Faculty) presta attenzione alle tue esigenze, determina un approccio ed una strategia tailor made, che ci ha permesso di esprimere delle eccellenze nei seguenti punti:

- Massima disponibilità del nostro personale. Fin dai primi contatti telefonici e nei colloqui informativi troverai un personale cordiale e disponibile che saprà ascoltare e capire i tuoi bisogni formativi.
- Esperienza pluriennale nell'individuare il percorso formativo più idoneo. Costruiamo insieme a te ed in base alle tue esigenze il percorso più adatto - unendo (se necessario) contenuti presenti in più moduli/corsi dell'ampia offerta "a catalogo" MELIUSform, sia in aula che on-line - nell'ottica di favorirti nella migliore e successiva spendibilità, del percorso stesso, nel mercato del lavoro.
- Personalizzata consulenza nell'orientamento professionale (**Personal Placement & Career Plan**). In seguito ad un attento ascolto dei tuoi bisogni e delle tue aspettative, impostiamo insieme a te anche un progetto di crescita specifico che ha come obiettivo la valorizzazione del tuo personal brand, che sarà arricchito da un portfolio di competenze distintive (professionali e personali) e da un potenziamento della tua employability.

La nostra Business School è stata pioniera nell'istituire un processo di supporto del tutto nuovo nel mercato della formazione che consiste in **5 steps**:

- 1 Somministrazione di un questionario di personalità occupazionale;
- 2 Workshop in aula;
- 3 Tutoraggio nella redazione efficace del proprio CV, nell'ottimizzazione della propria visibilità online e nella gestione dei colloqui di selezione;
- 4 Nella progettazione e realizzazione di un VCM – Video CV Meliusform
- 5 Veicolazione dei profili presso le aziende

(Per maggiori dettagli su questo servizio vedi le pagine Placement e Career Service).



Inoltre chi sceglie MELIUSFORM lo fa anche per la sua storia ventennale, l'esperienza del suo staff nella formazione manageriale e professionale e per la continua "ricerca" nell'offrire ai partecipanti soluzioni e servizi "innovativi", tanto da diventare un modello da imitare ed in molti casi da "copiare".

PERCHÈ SCEGLIERE UN MASTER IN AREA MARKETING MELIUSFORM

L'Executive Master in Marketing & Sales, attraverso un percorso formativo improntato alla pratica, fornisce un sostegno concreto per coloro che desiderano sviluppare un know-how integrato e specialistico negli ambiti di competenza della Gestione delle Vendite e del Marketing Strategico e Operativo.



PERCHÉ SCEGLIERE UN EXECUTIVE MASTER IN AREA MARKETING

- **21 edizioni** su Roma e Milano.
- oltre **20 anni** di storia nella formazione professionale e manageriale.
- **Vincitori del Premio Adriano Olivetti** indetto dall'**AIF** - Associazione Italiana Formatori. Nel **2016**, 1° classificato nella "*Ricerca & Innovazione*" per la formazione manageriale; Nel 2015, 1° classificato nella progettazione di corsi in Area "*Amministrazione & Finanza*".
- **1° in Italia** ad avere offerto una piattaforma **e-Learning (2005)** e dei Test On-Line di supporto alla formazione ed associati ai Master/Corsi in aula (formula **blended**) in modo da assicurare al partecipante il recupero di eventuali lezioni di assenza, nonché permettergli di effettuare ulteriori approfondimenti/aggiornamenti. Oggi l'offerta **E-Learning MELIUSform** conta oltre **280 Videolezioni, 50 batterie di Test** di valutazione dell'apprendimento e più di **400 ore on-line**, che insieme formano una delle più ricche biblioteche multimediali e di videocorsi in Italia.
- **1° in Italia** ad introdurre l'**originale formula week-end** nei programmi didattici, originariamente di venerdì pomeriggio e sabato mattina (**2003**).
- **1° in Italia** ad introdurre **Metodologie didattiche innovative** con programmi che proponessero in aula l'impiego di **Software** di analisi di gestione aziendale (**2001**), **Business Game on-line** (2001 con la prima **applicazione pratica in Alitalia**), **Esercitazioni con l'uso del PC e di Excel® (2003)**, **case study, role playing**, e molte altre iniziative di supporto alla didattica tradizionale.
- **Tra le prime** Business School ad aver ottenuto l'**accreditamento dei suoi eventi formativi dai principali Ordini professionali**: Commercialisti ed esperti contabili, Avvocati e Consulenti del Lavoro (**2003**).
- **Maggiore prospettiva nell'employability e nella carriera** grazie a mirati ed aggiornati percorsi formativi in grado di accrescere knowledge e abilities per saper rivestire con successo e versatilità un ruolo sempre più attivo e di responsabilità nell'impresa moderna.



- **Ricca raccolta di testimonianze di ex-partecipanti ai Master**, con le loro dichiarazioni spontanee che non sono state selezionate, alterate o migliorate in linea con il principio della Business School di assicurare la massima trasparenza dell'informazione, nel rispetto dei destinatari del messaggio.
- **Vocazione all'impegno sociale ed attenzione ai temi del "lavoro"** della Business School che si esprime da sempre creando ed istituendo eventi di sostegno e di orientamento alle professioni e al lavoro. Risale addirittura al 1999 il primo **Recruitment Day** (con un'affluenza media di oltre 20.000 presenze per edizione) e continua l'impegno con l'organizzazione di **convegni** e la realizzazione di strumenti di informazione dedicati (**JobTV**).
- **Personalizzato Servizio Placement**, volto all'inserimento in azienda dei partecipanti junior e alla riqualificazione dei profili che hanno già maturato esperienze.
- **Rapporto prezzo/n° di ore tra i più competitivi** della categoria master specialistici in area Marketing.

I NUMERI DELLA BUSINESS SCHOOL

oltre 20 ANNI di storia nella formazione manageriale e professionale

+ 500 edizioni di Master Executive all'attivo a ROMA e MILANO (e in altre città italiane)



+ 10.000 ex partecipanti, ora inseriti nel mercato del lavoro

+ 1000 Aziende clienti, che hanno inviato i propri dipendenti ai master/corsi

+ 120.000 partecipanti a precedenti convegni, seminari ed eventi (Recruitment Day) organizzati in tutta Italia



+ 400 Videolezioni con più di 500 ore on-line, che formano una delle più ricche biblioteche E-Learning in Italia



+ 500 Relatori/Docenti esperti del settore, provenienti dal mondo aziendale, professionale e consulenziale



+ 1000 testimonianze di partecipanti ai master pubblicate sul nostro sito che hanno espresso soddisfazione, con punteggio medio complessivo di 9 su 10, monitorata in tutte le lezioni.

CARATTERISTICHE DEL MASTER

■ OBIETTIVI

Il Master si pone l'obiettivo di creare figure specializzate nell'ambito Marketing & Sales, con competenze tecniche in ambito **business** e di **strategia** per il **marketing**, senza dimenticare le **competenze più soft** molto importanti nei processi di vendita. Inoltre, sono stati inseriti dei focus fondamentali sulla parte web, e-commerce e digital proprio perché sono competenze tecniche necessarie da acquisire per svolgere un ruolo chiave all'interno delle diverse aziende.

In particolare il Master in Marketing e Vendite permetterà di:

- Allineare le strategie di marketing con la strategia aziendale.
- Applicare le tecniche necessarie per ottenere informazioni e sviluppare un sistema informativo di marketing.
- Sviluppare le competenze necessarie per identificare opportunità, minacce e cambiamenti nell'ambiente competitivo dell'azienda e adattare la strategia dell'azienda in base ai possibili scenari.
- Fornire una visione chiara delle opportunità e dei rischi delle nuove tendenze di marketing.
- Essere in grado di comunicare e incoraggiare i gruppi di lavoro in un ambiente globalizzato, diversificato e multiculturale.
- Raggiungere una piena comprensione dei processi organizzativi, in particolare quelli che consentono ai professionisti di creare e migliorare il valore aziendale.
- Analizzare la situazione del mercato, definire diversi scenari, stabilire opportunità e definire la strategia aziendale e come attuarla.

Con la preziosa guida di una **faculty esperta**, e attraverso un programma multidisciplinare, che parte dalle conoscenze di Business per poi approfondire le strategie, la distribuzione e la gestione dei servizi per arrivare alla parte di sales management, attraverso cui i partecipanti acquisiranno dunque un bagaglio solido e completo, immediatamente spendibile in azienda o nella consulenza, e perfettamente up-to-date, considerato il forte rilievo che verrà dato alla dimensione.

■ SBOCCHI PROFESSIONALI

Il Master integra le conoscenze di Marketing e Sales per offrire ai partecipanti le competenze necessarie per inserirsi nel settore del Marketing e delle Vendite oppure ampliare/riqualificare il proprio profilo, per renderlo spendibile nell'ambito dell'e-commerce, del retail, delle vendite e del marketing. La professionalità acquisita sarà inoltre un importante bagaglio per imprenditori, account manager e key account manager e rappresenterà un completamento del profilo per tutti coloro che già operano nel settore e intendono allargare la propria visione con una conoscenza a 360°.

CARATTERISTICHE DEL MASTER

■ DESTINATARI

- **Laureati** in discipline economiche e manageriali
- **Laureati e laureandi** in marketing
- **Imprenditori e personale di aziende**, provenienti dalle funzioni Marketing, Sales, Comunicazione
- **Professionisti e Consulenti**
- **Account Manager e Key Account Manager**

■ DOCENTI

La docenza MELIUSFORM ha da sempre una veste poco accademica, in quanto viene privilegiato soprattutto l'aspetto pratico ed operativo della formazione ricorrendo frequentemente ad esempi, case study ed esercitazioni durante tutto il programma didattico.

Per fare questo è stato necessario operare una rigida selezione della "faculty", affidando le docenze solo a quei consulenti, manager e professionisti del settore che garantissero l'eccellenza nella valutazione finale dei partecipanti al master.

■ DIPLOMA MASTER

Alla conclusione del Master è previsto il rilascio dell'Attestato di Partecipazione. Il conseguimento dell'Attestato è subordinato alla frequenza di almeno l'80% delle lezioni con possibilità di recuperare anche on-line alcune di quelle in cui si è stati assenti.

■ ESERCITAZIONE E PRATICA DIDATTICA

Il Master mette a disposizione dei partecipanti un ricco patrimonio di conoscenze, frutto della storia professionale e dell'esperienza dei docenti che compongono la faculty. Il percorso formativo è caratterizzato da un approccio multidisciplinare e la metodologia didattica privilegerà un approccio pratico esperienziale, arricchito tramite il costante utilizzo di esercitazioni in aula, roleplaying, case studies, best practices. Il percorso è caratterizzato da una forte componente pratica. Alle lezioni frontali si alterneranno costantemente esercitazione e analisi di casi di studio. Tale metodologia sviluppata dalla Harvard Business School permette l'apprendimento attraverso l'esperienza diretta e la soluzione di problemi di business reali.

In particolare, attraverso il confronto con problemi complessi di business il "metodo del caso":

- Forza i partecipanti a ragionare su che cosa deve essere fatto in specifiche situazioni di business;
- Rende gli studenti partecipanti attivi nell'esperienza di apprendimento e li incoraggia ad attingere dalla loro conoscenza ed esperienza;
- Incoraggia gli studenti a sfidare i propri modelli e le proprie attitudini prendendo in considerazione anche i punti di vista degli altri;
- Promuove il pensiero analitico e sviluppa le abilità di soluzione ai problemi;
- Serve come strumento per integrare conoscenze ottenute in precedenza e da discipline diverse;
- Accresce la comprensione dei partecipanti su cosa deve o non deve fare un manager per condurre un business al successo;
- Sviluppa nei partecipanti competenze nella valutazione dei punti di forza e di debolezza delle risorse di un'azienda in vari settori industriali e situazioni competitive;
- Permette di identificare aspetti strategici che devono essere affrontati, valutare alternative strategiche, formulare piani di azione attuabili;
- Migliora nei partecipanti il senso del giudizio di un business
- Espone in modo approfondito a situazioni ed aziende diverse, acquisendo così esperienza di business reale
- Permette di integrare le conoscenze teoriche con la loro applicazione pratica
- Contribuisce all'adozione di tecniche e strumenti di analisi strategica e di marketing

METODOLOGIE E SERVIZI DI SUPPORTO AL MASTER



PREMIO ADRIANO OLIVETTI

Meliusform ha ricevuto nel 2016 il "**Premio Adriano Olivetti**", indetto dall'**AIF** - Associazione Italiana Formatori, come 1° classificato nella "*Ricerca & Innovazione*" per la formazione manageriale e professionale.

Associazione Italiana Formatori



da 40 anni al servizio dell'ingegno



ASSOCIAZIONE RICONOSCIUTA DA

Ministero dello Sviluppo Economico
Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca
Ministero della Giustizia

Sin dalle sue origini la Business School MELIUSFORM si è distinta per essere 'pioniera' nell'introduzione di soluzioni e nuove tecnologie che avrebbero poi cambiato radicalmente il modo di fare formazione, pur non dimenticando l'importanza di un qualificato e selezionato corpo docente.

Ancora oggi MELIUSFORM continua a creare per i partecipanti soluzioni e servizi formativi ad hoc, con un "alto valore aggiunto" e si contraddistingue per l'innovazione e per essere una best practice che in molti hanno tentato di imitare.



METODOLOGIE E SERVIZI DI SUPPORTO AL MASTER

■ RICERCA & SVILUPPO LAB

MELIUSform ha il pregio di aver investito fin dall'inizio in un proprio Centro di Ricerca & Sviluppo. L'innovazione dei contenuti viene quindi perseguita sempre attraverso un costante monitoraggio e passaggio diretto e sistematico nel Centro R&S, che esplora nuove ed innovative soluzioni nella didattica di tipo "technology-based".

■ PERFETTA SINERGIA TRA TEORIA E PRATICA

Il Master affronta i temi del programma didattico, suddividendo la lezione in due sezioni, overview e focus. La prima, 'overview', è una parte teorica di approfondimento dell'argomento con il supporto di case discussion. La seconda, 'focus', è quella parte di lezione in cui gli stessi temi vengono affrontati con un taglio fortemente operativo, in cui alle attività tradizionali (di aula frontale) si affiancano metodologie attive e partecipative.

■ TUTORING

Costante presenza di un Tutor d'aula che assiste e interagisce con i partecipanti per raccogliere eventuali richieste specifiche e collettive.



METODOLOGIE E SERVIZI DI SUPPORTO AL MASTER

MATERIALI DIDATTICI



Dispense

Le dispense, utili durante la didattica in aula, saranno distribuite prima dell'inizio di ogni singola lezione allo scopo di facilitare l'apprendimento.

BENEFITS

Zaino MELIUSform

Non un solito zaino, ma un elegante **business bag unisex**, consegnato "in esclusiva" ai soli partecipanti dell'intero Master, che unisce **leggerezza, funzionalità e qualità dei materiali** impiegati per riporre comodamente laptop, documenti e tutti i libri e le dispense del Master senza rinunciare allo stile anche durante il lavoro e il tempo libero.



METODOLOGIE E SERVIZI DI SUPPORTO AL MASTER

■ DISTANCE LEARNING

Accesso riservato ad una sezione web dedicata e personalizzata della piattaforma e-learning MELIUSform.

Ciascun partecipante riceverà un login d'accesso alla propria area personale della piattaforma da cui sarà possibile:

- scaricare il **materiale didattico**, ovvero tutto ciò che rappresenta un ulteriore approfondimento delle dispense distribuite ad inizio lezione;

Recupero lezioni in e-Learning

Accesso riservato ad una sezione web della piattaforma E-Learning MELIUSform dove sarà possibile, in caso di assenza ad una o più lezioni del programma del Master, visionare on-line eventuali lezioni perse. Sarà consegnata una lettera di presentazione del percorso, in cui saranno elencate tutte le video lezioni disponibili per il recupero.

Biblioteca multimediale in E-Learning per l'aggiornamento professionale.

E' possibile effettuare ulteriori aggiornamenti e approfondimenti on-line, grazie alla ricca offerta E-Learning MELIUSform che vanta oltre **400 Videolezioni**, **50 batterie di Test** di valutazione dell'apprendimento e più di **500 ore on-line**, che insieme formano una delle più ricche biblioteche multimediali e di videocorsi in Italia nelle seguenti aree:

- | | |
|-----------------------|----------------------------|
| ■ Finanza e Controllo | ■ Gestione delle HR |
| ■ Tax & Business Law | ■ Amministr. del Personale |
| ■ Marketing | ■ Internazionalizzazione |

■ TRAINING INNOVATION MANAGEMENT EXPERIENCE



La Business School Meliusform è costantemente tesa a creare nuovi modelli di formazione che facilitino l'apprendimento delle competenze manageriali con l'approccio della disruptive innovation e l'utilizzo di **disruptive technologies**.

Per questa ragione stiamo lavorando per offrire ai nostri partecipanti nuovi master e corsi che adotteranno nuove tecnologie che apriranno nuovi scenari nella formazione manageriale e che impatteranno significativamente nei processi esperienziali.



**MIXED
REALITY**

**IMMERSIVE
VIRTUAL REALITY**



SERVIZIO PLACEMENT & CAREER

Durante il percorso formativo, i partecipanti al Master possono aderire al Servizio Placement Meliusform.

L'Ufficio Placement opera con l'obiettivo di costruire, per ogni partecipante al servizio *Placement e Career*, il proprio **personal brand**, ovvero un profilo professionale con un **portfolio competenze distintivo**, al fine di:

- favorire l'**inserimento** in azienda dei partecipanti junior uscenti dai Master
- contribuire alla **riqualificazione** o crescita dei profili che hanno già maturato esperienza in azienda o nell'esercizio delle professioni.

Il percorso di *Placement e Career* si struttura in **5 fasi**, integrate in un percorso parallelo al master, che conduce verso la realizzazione del proprio *personal brand* "**cucito su misura**" sulla propria professionalità:



Somministrazione e restituzione del questionario di personalità occupazionale

Ai partecipanti verrà somministrato il 15FQ+, questionario di personalità occupazionale. Seguirà un incontro individuale di restituzione Report, volto ad identificare le skills trasversali, i punti di forza e le aree di miglioramento del proprio profilo, con particolare attenzione al punto di vista occupazionale.

Workshop in aula

Ai partecipanti è riservata la partecipazione al workshop in aula con i nostri trainer, con focus su: mercato del lavoro, strategie di potenziamento employability, redazione ottimale proprio CV, visibilità online, social recruiting, gestione dei colloqui di selezione.

Tutoring individuale

Alla luce di quanto emerso dal 15FQ+ e nel corso del Workshop, ciascun partecipante elaborerà le linee guida del proprio personal brand, e lavorerà sulla valorizzazione del suo CV e della visibilità online. Queste attività saranno supervisionate dal personale dell'Ufficio Placement e Career, tramite incontri individuali o colloqui telefonici.

VCM - Video CV Meliusform

Il VCM – Video Curriculum Meliusform sarà uno strumento che completerà gli strumenti elaborati in questo percorso, necessari per gestire efficacemente il proprio personal brand, offrendo al partecipante una risorsa che renderà il suo profilo "unico" e sicuramente più competitivo sul mercato.

[Vai al link per un'anteprima >>](#)

Ricerca opportunità di inserimento in azienda

Alla fine del Master, si passerà alla veicolazione dei profili. L'Ufficio Placement e Career Meliusform opererà attivamente nello scouting di posizioni aperte per le quali presentare i partecipanti, e offrirà affiancamento e supporto nel caso di possibilità occupazionali identificate dal corsista stesso.

SERVIZIO PLACEMENT & CAREER PERCHÈ SCEGLIERLO?

■ PERCHÉ “LA RICERCA DEL LAVORO È ALLO STESSO MODO UN LAVORO”

Un'attività di questo tipo richiede una pianificazione che solitamente tende ad essere sottovalutata. Ricercare lavoro oggi significa:

- **avere una chiara consapevolezza della propria proposta di valore:** competenze professionali e trasversali distintive, identificazione dei punti forti del nostro profilo
- **progettare la propria presentazione professionale** (cv, VCM - video cv, profili social) in linea con le richieste del mercato del lavoro del settore di riferimento
- **strutturare delle strategie efficaci di posizionamento professionale**
- **conoscere le strategie migliori per affrontare i processi di recruiting**

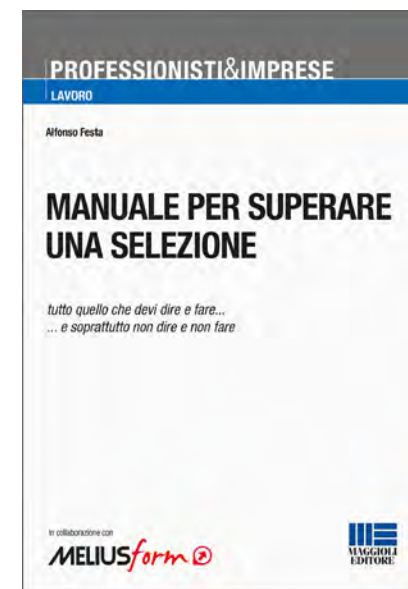
Scegliere il Percorso Placement Meliusform significa avere una *consulenza ad hoc* sul proprio percorso di ricerca lavoro, in tutte le fasi sopradescritte, con l'obiettivo di renderlo efficace e progettarlo su una strategia d'azione rispondente al settore di mercato di riferimento.

Il successo è garantito **entro SEI/OTTO mesi dalla fine del Master**, ai quei profili che:

- hanno un'età inferiore a **28 anni**
...e che saranno disposti a:
- spostarsi su tutto il **territorio nazionale**
- seguire le **indicazioni** ed i **suggerimenti** dei referenti dell'Ufficio Placement

■ COME SI PUÒ GESTIRE AL MEGLIO LA PROPRIA PRESENTAZIONE NEL PROCESSI DI SELEZIONE?

Oltre le attività previste dalle cinque fasi del Percorso Meliusform, l'Ufficio Placement ha scelto di adottare **in esclusiva** per i suoi partecipanti il



vademecum dal titolo **MANUALE PER SUPERARE UNA SELEZIONE** nato dalla stretta collaborazione con la casa editrice Maggioli Editore e la nostra faculty.

Si tratta di uno degli strumenti che il Servizio Placement & Career Meliusform mette a disposizione dei suoi partecipanti.

Meliusform è da sempre orientata all'innovazione e ad offrire una formazione sempre più "esperienziale", ovvero che doti i

propri partecipanti di strumenti fin da subito utilizzabili nel loro contesto professionale.

Il **MANUALE PER SUPERARE UNA SELEZIONE** offre un importante valore aggiunto, consentendo di conoscere le logiche proprie degli addetti ai lavori, ovvero i recruiters.

SERVIZIO PLACEMENT & CAREER

■ INGRESSO IN AZIENDA

Parliamo di **"ingresso in azienda"** anziché di **stage**, poiché quest'ultimo rappresenta una delle più comuni, ma non l'unica, alternativa contrattuale possibile.

In particolare, ciascuna azienda ospitante (in funzione della governance interna e dell'organizzazione) potrà privilegiare inserimenti in stage, o contratti di apprendistato o a progetto, ecc.; si possono verificare anche sostituzioni di maternità, oppure rapporti a tempo determinato o indeterminato.

L'Ufficio Placement MELIUSform ha identificato questi "requisiti" di garanzia sulla base di un'analisi del mercato del lavoro attuale, per individuare un principio di realtà che consenta di fare una scelta oculata.

Potranno aderire al Servizio Placement anche coloro i quali non rientrano nei requisiti descritti.

Scegliere il Servizio Placement è un'occasione per tutti coloro che intendono essere supportati nella costruzione e valorizzazione del proprio profilo professionale, e nell'individuazione di strategie efficaci di presentazione e di promozione dello stesso.

■ QUOTA DI ADESIONE AL SERVIZIO PLACEMENT E CAREER

La quota di adesione al Servizio Placement corrisponde ad **€ 290 + IVA.**

■ LE CINQUE FASI CHE CARATTERIZZANO IL PERCORSO PLACEMENT & CAREER DI MELIUSFORM



Per conoscere tutte le fasi e gli strumenti a disposizione dei partecipanti a questo servizio Post- Master invitiamo a leggere le pagine del "placement" sul sito www.meliusform.it:

- Il Servizio Placement
- Test di personalità occupazionale 15FQ+
- MANUALE PER SUPERARE UNA SELEZIONE
- VCM – Video Curriculum Meliusform

LE AZIENDE CHE HANNO ACCOLTO I NOSTRI CORSISTI

Di seguito un elenco delle principali aziende che hanno accolto i nostri corsisti in STAGE o come spesso accade in altre forme CONTRATTUALI



Accenture



Birra Peroni



Sheraton Rome



Leroy Merlin



Toyota Motor



Acquirente Unico



Vaitur

AC Nielsen
The Nielsen Company

Bulgari



Info Solution

KPMG Business
Advisory ServicesBOCG Studio
di Consulenza Aziendale

During



Randstad



Enel



Unicredit



Biesse Group



Mercedes Benz Italia



Proplast



GI group



Teatro dell'Opera di Roma



Acea



Abbot



Fineco



Mondo Convenienza



IGT



Inditex



Eurogroup



Adecco



Danone



Fiorucci Food



Nissan



Digital Angels



Iper



SDA Express Courier



Alitalia



Decathlon



Gruppo Cremonini



Orienta



Synergie



Unicef



Engie

Johnson & Johnson
Medical Holding

Deloitte



Henkel



Realjob



Erg Petroli



Tecnoappalti



Promolimpresa



Gruppo API



Umana



Eurosantità s.p.a.



Roland Berger



David Naman



Nethex



Retail Search



Barilla



Etjca



Autogrill



Nuna Lie



Humangest



Welcome Pharma

IL PERCORSO FORMATIVO


MODULI


- 1** Business fundamentals
- 2** Marketing strategico
- 3** Marketing operativo
- 4** Distribuzione e gestione dei servizi
- 5** Web marketing ed e-commerce
- 6** Sales management
- 7** Soft skills per la vendita




FINE MASTER
Consegna degli Attestati


SERVIZIO PLACEMENT & CAREER


 Somministrazione del Questionario di Personalità Occupazionale 15FQ+

 Restituzione individuale del questionario con i nostri esperti psicologi

 Workshop in AULA "Costruisci il tuo Personal Brand"

 VCM – Video Cv Meliusform

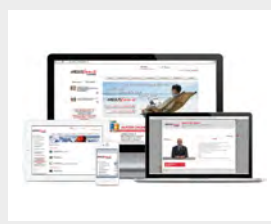
 Tutoring e colloqui individuali per definire la propria Brand Strategy

 Veicolazione dei profili alle AZIENDE



E-LEARNING

L'intero percorso formativo è completato da:



VIDEOCORSI di Recupero, Specializzazione e Aggiornamento

TEST ONLINE di Valutazione dell'Apprendimento



STRUTTURA

L'Executive Master a frequenza obbligatoria, si sviluppa in **5 mesi** d'aula, **28 lezioni** (14 week end) con **oltre 112 ore** di lezione.



ORARI

- 9,30 - 13,30 Prima Sessione
- 11,30 Coffee Break
- 13,30 - 14,30 Pausa Pranzo
- 14,30 - 18,30 Seconda Sessione
- 16,30 Coffee Break

IL PROGRAMMA DIDATTICO

Modulo: BUSINESS FUNDAMENTALS

Lezione 1

ORGANIZZAZIONE AZIENDALE (Parte I)

- La progettazione organizzativa
- Scelte strategiche e assetto organizzativo
- La struttura organizzativa e l'organigramma

Lezione 2

ORGANIZZAZIONE AZIENDALE (Parte II)

- La Direzione Marketing in relazione alle altre Direzioni Aziendali (Commerciale, Finanziaria, ...)
- La cultura aziendale
- Case study

Lezione 3

BUSINESS PLAN

- La funzione del business plan
- Le componenti del business plan
- Il pitching del business plan

Lezione 4

BUSINESS MODEL

- La metodologia "Lean startup"
- Business model canvas
- Esercitazione

Modulo: MARKETING STRATEGICO

Lezione 5

PIANIFICAZIONE STRATEGICA

- Il piano strategico di marketing
- L'ambiente di marketing
- Il marketing socialmente responsabile

Lezione 6

SEGMENTAZIONE, TARGETING E POSIZIONAMENTO

- Variabili di segmentazione
- Valutazione e selezione dei segmenti di mercato
- Il vantaggio competitivo
- Le strategie competitive

Lezione 7

COMPORAMENTO DEL CONSUMATORE

- Orientamento al mercato
- Comportamento d'acquisto del consumatore
- Il processo decisionale del consumatore
- Case study

Lezione 8

RICERCHE DI MERCATO

- Ricerche di mercato qualitative
- Ricerche di mercato quantitative
- Analisi dei dati
- Esercitazione: Ricerca di mercato

Lezione 9

IL NEUROMARKETING (Parte I)

- Cos'è il Neuromarketing
- Principi scientifici del Neuromarketing

Lezione 10

IL NEUROMARKETING (Parte II)

- Conoscere, capire e influenzare i comportamenti del consumatore
- Applicazioni di Neuromarketing

Modulo: MARKETING OPERATIVO

Lezione 11

IL PRODOTTO (Parte I)

- Gestione dell'innovazione
- Sviluppo di un nuovo prodotto
- Ciclo di vita del prodotto
- L'adozione di un nuovo prodotto

IL PROGRAMMA DIDATTICO

Lezione 12

IL PRODOTTO (Parte II)

- L'identità di marca
- Lo sviluppo della marca
- La gestione della marca
- Esercitazione

Lezione 13

IL PREZZO

- Le strategie di prezzo
- Customvalue-basedpricing
- Cost-basedpricing
- Competition-basedPricing
- Yield management

Lezione 14

PUBBLICITA' E PROMOZIONE

- Pubblicità
- Promozione
- Pubbliche relazioni

Modulo: DISTRIBUZIONE E GESTIONE DEI SERVIZI

Lezione 15

LA GESTIONE DEI SERVIZI

- Caratteristiche dei servizi
- Disegno dei servizi
- Qualità dei servizi
- Esercitazione

Lezione 16

IL MARKETING ESPERENZIALE

- Dal prodotto all'esperienza di consumo
- Tipi di esperienze
- Marketing sensoriale
- Case study

Lezione 17

DISTRIBUZIONE E RETAIL MANAGEMENT (Parte I)

- Luxury Marketing
- Modelli distributivi
- Pianificazione strategica nel retail
- Web retailing

Lezione 18

DISTRIBUZIONE E RETAIL MANAGEMENT (Parte II)

- Raccolta delle informazioni
- Costruire una relazione con i clienti
- Analisi della trading area
- Visual merchandising

Modulo: WEB MARKETING ED E-COMMERCE

Lezione 19

IL MARKETING ONLINE

- Marketing virale
- Marketing multicanale
- Social media marketing
- Esercitazione

Lezione 20

E-COMMERCE

- Tipologie di e-commerce
- Le piattaforme
- Peculiarità di beni e settori merceologici
- Mobile marketing
- CRM e inbound marketing

Modulo: SALES MANAGEMENT

Lezione 21

LA FUNZIONE COMMERCIALE

IL PROGRAMMA DIDATTICO

- Le figure commerciali
- il ruolo del key account manager
- Le competenze del key account manager

Lezione 22

LA GESTIONE STRATEGICA DELLA VENDITA

- Tipologie di cliente
- Obiettivi di fatturato
- Necessità di assortimento
- Le esigenze promozionali

Lezione 23

LA PIANIFICAZIONE E IL CONTROLLO DELLA RETE DI VENDITA

- Costruzione della rete di vendita
- La selezione e gestione delle risorse umane
- L'organizzazione della forza vendita

Lezione 24

LE ANALISI DI VENDITA

- Pianificazione e controllo delle vendite
- Previsioni di vendita e sviluppo del budget
- Analisi della redditività e degli scostamenti

Modulo: SOFT SKILLS PER LA VENDITA

Lezione 25

COMUNICAZIONE EFFICACE

- Stile comunicativo
- Tecniche di comunicazione
- Comunicazione scritta
- Comunicazione telefonica

Lezione 26

PSICOLOGIA DELLA VENDITA

- Psicologia della vendita
- Il processo di vendita
- Tecniche di argomentazione persuasiva

- Gestire i bisogni e le aspettative del cliente

Lezione 27

NEGOZIAZIONE E TRATTATIVA DI VENDITA (Parte I)

- Processo negoziale
- Tecniche di negoziazione
- Trattativa commerciale
- Preparazione della vendita
- Contatto
- Creare confidenza
- L'acquisizione del cliente

Lezione 28

NEGOZIAZIONE E TRATTATIVA DI VENDITA (Parte II)

- Tecniche di chiusura della vendita
- Superare le obiezioni
- Porre le giuste domande
- Fattori critici di successo

Per esigenze di natura organizzativa e didattica, la Scuola si riserva la facoltà di rinviare, di modificare, così come di spostare le date delle lezioni rispetto al calendario inizialmente prestabilito. Inoltre, si riserva il diritto di modificare in ogni momento i contenuti, dei programmi ed il corpo docente al fine di perseguire miglioramenti didattici in linea con i cambiamenti di mercato e le subentrante esigenze organizzative.

FACULTY

Il **gradimento del corpo docente** e la qualità dei contenuti didattici di un master/corso rappresenta per noi un **"must"**. Per questa ragione Meliusform non attende la fine di un percorso formativo per sottoporre ai partecipanti il questionario di valutazione ma lo fa al termine di ogni giornata di lezione (con grandezze da 1 a 10) in modo da percepire subito il **grado di soddisfazione della platea e il livello di qualità del servizio erogato** (docenza, materiale didattico, esercitazione, fruibilità on-line delle videolezioni, ecc.). L'attenzione maniacale a queste valutazioni, con la rilevazione sistematica e costante dei feedback, ci ha permesso di avere nel tempo formatori altamente selezionati e contenuti di eccellenza con punteggi medi dell'aula sempre vicini all'eccellenza.

Al termine di ogni giornata formativa i partecipanti potranno valutare la docenza attraverso la *web app faculty* Meliusform, direttamente dal proprio smartphone o tablet (vedi le valutazioni docenti nella pagina faculty entrando nella scheda docente).



Stefano Bruno
HR Manager



Cinzia Calluso
Assegnista di ricerca presso il Dipartimento di Impresa e Management dell'Università LUISS Guido Carli.



Luca Federici
Consulente in ambito Retail



Giordano Ferrari
Consulente negli ambiti della progettazione e sviluppo organizzativo



Fulvio Fortezza
Professore Associato di Marketing e di International Marketing



Vittorio Granata
Digital Marketing Strategist



Simone Moriconi
Consulente progetti di marketing, branding e comunicazione per PMI



Beatrice Orlando
Dottore Commercialista e Professore Associato



Giovanni Zazzerini
Segretario Generale di INSME



MODALITÀ DI AMMISSIONE E SELEZIONI

■ IL MASTER È A NUMERO LIMITATO

Per favorire il rapporto diretto coi docenti, il confronto e lo svolgimento ottimale di tutte le esercitazioni presenti nel percorso formativo, l'ingresso al Master è a numero limitato (non oltre i 20/25 partecipanti).

La numerosità dell'aula, tuttavia, potrebbe variare di edizione in edizione, in ragione della maggiore o minore omogeneità che caratterizza i profili selezionati.

Il **numero di partecipanti ammessi** è dunque definito in seguito ad un processo di "selezione" e alla luce delle caratteristiche degli stessi, **con l'obiettivo di massimizzare l'interazione e l'efficacia della formazione.**

■ AMMISSIONE E SELEZIONE

La partecipazione al Master è consentita sia a candidati neolaureati, che a profili che hanno già maturato esperienza nel settore dell'amministrazione, della finanza e del controllo di gestione.

Candidati che hanno già maturato una significativa esperienza professionale (Personale di azienda e professionisti):

- NON hanno bisogno di prendere parte alle Selezioni;
- possono iscriversi direttamente compilando On-Line il **Form di Iscrizione**;
- oppure compilando ed inviando per Fax al n° 06.62205436 il modello che si trova alla fine della presente brochure.

Neolaureati che non hanno ancora conseguito una significativa esperienza professionale in materia: è richiesto di partecipare alle **GIORNATE DI SELEZIONE**, prima dell'inizio del Master. Le giornate di selezione sono indicate ed aggiornate periodicamente sul sito www.meliusform.it

La partecipazione alle SELEZIONI è gratuita e non vincolante.

REGISTRATI SUBITO ALLE SELEZIONI

cliccando qui o visitando www.meliusform.it

Le **SELEZIONI** prevedono la somministrazione di un questionario psico-attitudinale ed un approfondito colloquio di orientamento, volto ad accertare la coerenza del profilo formato dal Master con il progetto formativo/di carriera di ciascun candidato.

Tutti i partecipanti alle Selezioni riceveranno nei giorni successivi un feedback relativo all'idoneità al Master.

Coloro che saranno risultati **idonei**, potranno iscriversi direttamente compilando On-Line il **Form di Iscrizione**, oppure compilando ed inviando per Fax al n° 06.62205436 il modello che si trova alla fine della presente brochure.



QUOTE DI PARTECIPAZIONE

Inizio Master

MILANO - dal 26 Ottobre 2019 | ROMA - dal 9 Novembre 2019

QUOTE DI PARTECIPAZIONE

Per iscrizioni entro il **16/06/2019**

Listino	Riduzione	Quota Scontata	Risparmio di
€ 2.400,00 + iva	30%	€ 1.680,00 + iva	€ 720,00 + iva

MODALITÀ DI PAGAMENTO E RATEIZZAZIONE

- In un'**unica soluzione** all'atto dell'iscrizione;
- Versando un **acconto del 25%** all'atto d'iscrizione ed il restante in **3 rate mensili senza interessi**⁽¹⁾
- Versando un **acconto del 10%** all'atto d'iscrizione ed il restante in **10 rate mensili a tasso zero** (con finanziamento bancario)⁽²⁾ – iniziativa CUMULABILE con altre promozioni in corso
- Versando un **acconto del 10%** all'atto d'iscrizione ed il restante in **12, 18 o 24 rate mensili a tasso zero** (con finanziamento bancario)⁽²⁾ – iniziativa NON CUMULABILE con altre promozioni in corso

⁽¹⁾ Modalità di pagamento ammessa solo per quote di partecipazione superiori a Euro 1.000,00+IVA

⁽²⁾ Modalità soggetta all'approvazione dell'Istituto di Credito ed ammessa solo per quote di partecipazione superiori a Euro 1000,00 + Iva.

Intestazione/Coordinate bancarie

Intestazione: MELIUSFORM S.R.L.

Banca UNICREDIT di Roma, Via Cola di Rienzo AG. B

IBAN: IT 89 A 02008 05208 000101561688

una copia della certificazione di pagamento (bonifico o altro) deve essere sempre inviata per fax o email

ACQUISTO SINGOLI MODULI

- 1 Business fundamentals**
€ 490,00 + iva -> € 343,00 + iva
- 2 Marketing strategico**
€ 750,00 + iva -> € 525,00 + iva
- 3 Marketing operativo**
€ 490,00 + iva -> € 343,00 + iva
- 4 Distribuzione e gestione dei servizi**
€ 490,00 + iva -> € 343,00 + iva
- 5 Web marketing ed e-commerce**
€ 250,00 + iva -> € 175,00 + iva
- 6 Sales management**
€ 490,00 + iva -> € 343,00 + iva
- 7 Soft skills per la vendita**
€ 490,00 + iva -> € 343,00 + iva

AGEVOLAZIONI PER ISCRIZIONI MULTIPLE

Per le Aziende o gli Enti Pubblici che desiderano iscrivere i propri **dipendenti** al Master o per **amici** o **colleghi** che effettuano iscrizione di uno stesso Executive Master, o Executive Master differenti del catalogo formativo MELIUSform, sono previste le seguenti **agevolazioni esclusive** sulle quote di iscrizione:



■ COME FARE

Per usufruire della speciale promozione ciascun candidato deve:

- **compilare il "form" di iscrizione** al Master di interesse (anche se diverso dal Master degli amici o colleghi associati).
- **inserire nel "campo note" del form il codice promozione "Silver** (per 2 iscritti), **Gold** (per 3 iscritti), **Platinum** (per 3 o più iscritti)" con i **nominativi associati all'iscrizione** (Esempio, "SILVER: Mario Rossi, Valentina Bianchi").

N.B.

Nel caso in cui, a seguito di un'iscrizione multipla, uno o più iscritti dovessero recedere dal Master, le quote di partecipazione degli altri nominativi associati all'iscrizione saranno ricalcolate sulla base del nuovo numero di iscritti.

ALTRE INFORMAZIONI

SEDI DELLE LEZIONI DEL MASTER



SEDE DI ROMA

Centro Palestro, in Via Palestro 24
(a pochi passi dalla Stazione Termini)



SEDE DI MILANO,

Centro e-Network, in Corso di Porta Romana 46
(metropolitana MM3 fermata Missori o Crocetta)

In tutte le sedi è attiva la copertura del servizio Wi-Fi

E-mail: infomaster@meliusform.it

Telefono: **+39 06.62205420**

Fax: **+39 06.62205436**

- www.meliusform.it
- elearning.meliusform.it
- www.masterinfinanza.org
- www.masteravvocato.it
- www.masterinrisorseumane.it

■ FORMAZIONE FINANZIATA PER AZIENDE

MELIUSform è in grado di **offrire gratuitamente** ad imprese e studi di consulenza opportunità di **accesso ai Fondi della Formazione Finanziata** (Fondi Paritetici Interprofessionali, Fondo Sociale Europeo, Apprendistato Professionalizzante) per la formazione dei propri dipendenti e manager.

*Ogni azienda ha la possibilità di ottenere finanziamenti accedendo al Fondo a cui è iscritta. **MELIUSform mette gratuitamente a disposizione un Team di Consulenti** esperti che fornirà supporto, alle imprese e ai partecipanti al Master, nella scelta delle soluzioni migliori e nell'assistenza e gestione della formazione finanziata.*

■ FINANZIAMENTI AGEVOLATI PERSONALI

É anche possibile finanziare la quota di partecipazione tramite SELLA PERSONAL CREDIT (del Gruppo Banca Sella), in 10⁽¹⁾, 12, 18 o 24⁽²⁾ rate a INTERESSI ZERO.

I dettagli sono disponibili sul sito www.meliusform.it

(1) 10 rate mensili a interessi zero, iniziativa cumulabile con altre promozioni eventualmente in corso.

(2) 12, 18 o 24 rate mensili a interessi zero, iniziativa NON CUMULABILE con altre promozioni eventualmente in corso.

Sella
Personal Credit

FORM D'ISCRIZIONE



Per partecipare al Master o ai Moduli-Corsi è necessario compilare il presente Form di Iscrizione, **composto da 2 pagine**, ed inviarlo (on line o per fax al n. 06.62205436) corredato di Curriculum Vitae o di breve profilo professionale nel campo "Note" del form. Alla ricezione della sua candidatura procederemo ad uno screening del suo CV e la ricontatteremo per confermare l'accettazione della sua iscrizione.

MELIUSform si riserva il diritto di non ammettere al Master candidati i cui profili non siano in linea con il percorso formativo prescelto. Le domande di iscrizione verranno accettate in ordine di arrivo fino ad un esaurimento posti, previa valutazione di idoneità.

Alla ricezione della tua candidatura ti ricontatteremo per:

- confermare l'accettazione della tua iscrizione (per profili con esperienza e per chi abbia già superato le selezioni)
- oppure fissare un colloquio conoscitivo, al fine di valutare l'idoneità del tuo profilo al percorso formativo (per profili junior).
- La valutazione di idoneità non è richiesta in caso di Studi Legali che intendano iscrivere loro praticanti.

Seguirà una nostra Lettera di Conferma Iscrizione (via email o Posta Raccomandata A.R.) che valida la richiesta di ammissione, conferma l'idoneità al Master e perfeziona l'iscrizione stessa con l'indicazione di tutti gli aspetti amministrativi, tra cui la quota di partecipazione e la modalità di pagamento prescelta.

■ **Sede del Master** MILANO ROMA

■ Dati del Corsista

Nome _____ Cognome _____

Luogo e data di nascita _____

Codice fiscale _____

Via e civico _____ Cap _____

Città _____ Provincia _____ Nazionalità _____

Tel. _____ Cell. _____

E-mail _____

Titolo di studio _____

Qualifica professionale _____

Note aggiuntive _____

■ Dati per la fatturazione

Intestatario della fattura _____

P.iva _____

Codice Fiscale _____

Indirizzo _____

Città _____ Prov _____ CAP _____

- 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.

Modalità di pagamento:

- In un'unica soluzione all'atto dell'iscrizione;
- Versando un acconto del 25% all'atto d'iscrizione ed il restante in 3 rate mensili senza interessi⁽¹⁾
- Versando un acconto del 10% all'atto d'iscrizione ed il restante in 10 rate mensili a tasso zero (con finanziamento bancario)⁽²⁾ – iniziativa CUMULABILE con altre promozioni in corso
- Versando un acconto del 10% all'atto d'iscrizione ed il restante in 12, 18 o 24 rate mensili a tasso zero (con finanziamento bancario)⁽²⁾ – iniziativa NON CUMULABILE con altre promozioni in corso

(1) Modalità di pagamento ammessa solo per quote di partecipazione superiori a € 1.000,00+IVA

(2) Modalità soggetta all'approvazione dell'Istituto di Credito ed ammessa solo per quote di partecipazione superiori a € 1000,00 + Iva.

FORM D'ISCRIZIONE

B

Per partecipare al Master o ai Moduli-Corsi è necessario compilare il presente Form di Iscrizione, **composto da 2 pagine**, ed inviarlo (on line o per fax al n.06.62205436) corredato di Curriculum Vitae o di breve profilo professionale nel campo "Note" del form. Alla ricezione della sua candidatura procederemo ad uno screening del suo CV e la ricontatteremo per confermare l'accettazione della sua iscrizione.

INFORMATIVA PER IL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI EX ART. 13
REGOLAMENTO UE N. 679/2016

1) Fonte dei dati personali

I dati personali (dati anagrafici, recapito telefonico, e-mail) sono raccolti direttamente presso l'interessato, mediante

- Inserimento dei dati tramite i vari form presenti sul sito <http://www.meliusform.it>
- Inserimento dei dati tramite i vari form presenti sul sito <http://elearning.meliusform.it>
- Inserimento dei dati tramite i vari form presenti sul sito <http://www.masterinfinanza.org>
- Inserimento dei dati tramite i vari form presenti sul sito <http://masterinrisorseumane.it>
- Inserimento dei dati tramite i vari form presenti sul sito <http://www.masteravvocato.it>
- Inserimento dei dati tramite i vari form presenti sul sito <http://www.masterinstartup.it>
- ricevimento diretto dei dati a seguito di contatti telefonici
- ricevimento diretto dei dati in occasione di eventi organizzati dalla Business School
- richieste di informazioni sui nostri prodotti e servizi compilate su portali esterni

2) Il titolare del trattamento

Ai sensi dell'art. 13 del Regolamento UE n. 2016/679, relativo alla protezione delle persona fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali, nonché alla libera circolazione di tali dati (di seguito denominato "GDPR"), si informa che il trattamento dei dati personali, raccolti in sede di fornitura beni/prestazioni servizi, avverrà presso:
MELIUSFORM S.r.l., in persona del legale rappresentante pro tempore, con sede legale in Roma (RM), Via Duilio, 12 - 00192 - C.F. e P.IVA 11304111005, in qualità di Titolare del trattamento dei dati personali.

3) Responsabili e Incaricati del trattamento

Dei dati potranno venire a conoscenza i seguenti Responsabili e Incaricati:

I dipendenti e i collaboratori del Titolare, in qualità di incaricati del trattamento dei dati personali, nel rispetto delle istruzioni ricevute.

Il Responsabile esterno del trattamento, per i dati connessi al servizio di newsletter è la società MailUP S.p.A., con sede legale in Viale Francesco Rastelli 1, 20124 Milano (MI), C.F. e P.IVA 01279550196, in persona del suo Legale Rappresentante pro tempore.

4) Categorie di destinatari

I dati da Lei forniti potranno da parte nostra essere comunicati a società collegate o partecipare dalla nostra oltreché ai professionisti di cui la nostra società si avvale quali, a titolo esemplificativo, avvocati, commercialisti, etc...

5) Finalità di trattamento

Si informa che il trattamento dei dati personali, forniti in sede di fornitura beni/prestazioni servizi, è finalizzato:

- a) a eseguire gli obblighi precontrattuali e contrattuali derivanti da rapporti da Lei stipulati con la nostra società o ad adempiere a Sue specifiche richieste;
- b) ad assolvere agli obblighi normativi, in particolare quelli contabili, fiscali e antiriciclaggio;
- c) a fornire, previo Suo specifico consenso, informazioni commerciali sui nostri prodotti e servizi, mediante l'invio a mezzo sms e/o e-mail, o anche a mezzo di contatti telefonici, di comunicazioni informative e promozionali, nonché newsletter in relazione alle iniziative proprie e/o di società controllate e/o collegate;

Nel caso di cui alla lett. a) il conferimento dei dati è necessario per l'esatta esecuzione degli obblighi contrattuali e precontrattuali e la loro mancata indicazione comporta l'impossibilità di portare a termine in maniera esatta l'adempimento delle obbligazioni contrattuali a nostro carico. Nel caso di cui alla lett. b) il conferimento dei dati è obbligatorio per adempiere esattamente agli obblighi di legge e la loro mancata indicazione impedisce l'assolvimento dell'obbligo e può esporre l'interessato anche a sanzioni contemplate dall'Ordinamento.

Nel caso di cui alla lett. c) il conferimento dei dati è facoltativo e la loro mancata indicazione comporta l'impossibilità di essere tempestivamente aggiornato sui nuovi prodotti e servizi offerti dalla nostra società ma non pregiudica il Suo diritto a ottenere i nostri servizi.

6) Modalità di trattamento. Profilazione

Il trattamento dei dati personali conferiti in sede di fornitura beni/prestazione di servizi, per le finalità di cui al punto 5, avverrà mediante strumenti cartacei, informatici e telematici.

Le decisioni automatizzate sono effettuate sulla base di una profilazione diretta ad analizzare preferenze, gusti, abitudini, necessità e scelte di consumo, in modo da migliorare i prodotti o servizi forniti da Meliusform e soddisfare le Sue esigenze, nonché per effettuare, previo Suo specifico consenso, comunicazioni a carattere promozionale, pubblicitario o commerciale personalizzate, con i mezzi di cui al punto 5, lett. c), secondo logiche strettamente correlate alle finalità ivi indicate, in ossequio al principio di pertinenza e di proporzionalità e, comunque, in modo da garantire la sicurezza e la riservatezza dei dati stessi. Ciò può comportare una analisi delle Sue abitudini di consumo e delle Sue preferenze al fine di comunicare prodotti e servizi offerti dalla business school e relative offerte promozionali

7) Conservazione dei dati

Il titolare conserverà i dati per il tempo necessario ad assolvere alle finalità di cui al punto 5, lett. a) (adempimento obblighi contrattuali) e lett. b) (adempimento degli obblighi di legge) e comunque per non oltre 5 anni e per non oltre 5 anni dalla raccolta dei dati per le finalità di

cui al punto 5, lett. c) (finalità di marketing).

8) Trasferimento dei dati

Il titolare si riserva la facoltà di trasferire i dati verso Paesi extra UE assimilati a quelli UE sulla base di una decisione di adeguatezza della Commissione UE ovvero Paesi terzi che forniscono garanzie adeguate ai sensi dell'art. 46 e 47, GDPR. Il trasferimento vero Paesi terzi che non assicurano un livello adeguato di protezione secondo i parametri stabiliti dal GDPR può avvenire solo in presenza delle condizioni indicate all'art. 49, GDPR.

Nel caso di trasferimento dei dati verso Paesi terzi, Lei avrà diritto ad ottenere ogni informazione in ordine ai mezzi per ottenere una copia di tali dati e al luogo dove sono stati resi disponibili.

9) I diritti dell'interessato

In qualità di soggetto interessato, Le sono riconosciuti i seguenti diritti:

a) diritto di accesso - l'interessato ha il diritto di ottenere dal titolare del trattamento la conferma che sia o meno in corso un trattamento di dati personali che lo riguardano e in tal caso, di ottenere l'accesso ai dati personali e alle altre informazioni di cui all'art. 15, GDPR. (ART. 15 GDPR)

b) diritto di rettifica - l'interessato ha il diritto di ottenere dal titolare del trattamento la rettifica dei dati personali inesatti che lo riguardano, senza ingiustificato ritardo. Tenuto conto delle finalità del trattamento, l'interessato ha il diritto di ottenere l'integrazione dei dati incompleti, anche fornendo una dichiarazione integrativa. (art. 16 GDPR)

c) diritto alla cancellazione ("diritto all'oblio") - l'interessato ha il diritto di ottenere dal Titolare del trattamento la cancellazione dei dati personali che lo riguardano senza ingiustificato ritardo e il Titolare del trattamento ha l'obbligo di cancellare senza ingiustificato ritardo i dati personali, in presenza di uno dei motivi previsti dall'art. 17 GDPR. (art. 17 GDPR)

d) diritto di limitazione di trattamento - l'interessato ha il diritto di ottenere dal Titolare la limitazione del trattamento quando ricorre una delle ipotesi di cui all'art. 18 (GDPR). (art. 18 GDPR)

e) diritto alla portabilità dei dati - nel caso di trattamento effettuato con mezzi automatizzati, l'interessato ha il diritto di ricevere in un formato strutturato, di uso comune e leggibile da dispositivo automatico, i dati personali che lo riguardano e ha il diritto di trasmettere tali dati a un altro titolare del trattamento senza impedimenti da parte di MELIUSFORM. (art. 20 GDPR)

f) diritto di opposizione - l'interessato ha il diritto di opporsi in qualsiasi momento, per motivi connessi alla sua situazione particolare, al trattamento dei dati personali che lo riguardano. (art. 21 GDPR)

g) diritto di revoca del consenso - l'interessato ha il diritto di revocare il proprio consenso al trattamento dei dati personali che lo riguardano in qualsiasi momento. La revoca del consenso non pregiudica la liceità del trattamento basata sul consenso prima della revoca (art. 7, paragrafo 3, GDPR)

h) diritto di reclamo al Garante per la protezione dei dati personali - fatto salvo ogni altro ricorso amministrativo o giurisdizionale, l'interessato che ritenga che il trattamento che lo riguarda violi il GDPR ha il diritto di proporre reclamo al Garante per la protezione dei dati personali. (art. 77 GDPR)

10) Esercizio dei diritti - I diritti di cui al punto precedente potranno essere esercitati inviando comunicazione scritta al Titolare del trattamento (o al Responsabile) presso la sede legale della società, sita in Via Duilio, 12 - 00192 - Roma (RM), ovvero via e-mail all'indirizzo PEC pec@pec.meliusform.it

ESPRESSIONE DEL CONSENSO

Con la presente, preso atto dell'informativa resa ai sensi dell'art. 13 Regolamento UE n. 2016/679,

AUTORIZZAZIONE

- il trattamento dei propri dati personali da parte di MELIUSFORM S.r.l., per le finalità di erogazione del servizio e per l'adempimento degli obblighi contrattuali e di legge.

Acconsento Non Acconsento

- a ricevere via mail, posta e/o sms e/o contatti telefonici o di altro tipo, comunicazioni per indagini statistiche e di mercato, volte alla rilevazione del grado di soddisfazione sulla qualità dei servizi.

Acconsento Non Acconsento

- a ricevere via mail, posta e/o sms e/o contatti telefonici o di altro tipo, comunicazioni promozionali e materiale pubblicitario della MELIUSFORM S.r.l.

Acconsento Non Acconsento

- all'offerta di servizi personalizzati, al fine di essere messo nella condizione di usufruire di servizi ulteriori e/o aggiuntivi, rispetto a quelli già utilizzati.

Acconsento Non Acconsento

Firma _____

CLAUSOLE E DIRITTO DI RECESSO

A) Annullamento, rinvio, modifica calendaria e programmi Master e Corsi.

MELIUSFORM - per ragioni organizzative e a proprio insindacabile giudizio - si riserva di "annullare" o "rinviare" la data di inizio di Master/Corsi pubblicando l'aggiornamento sul proprio sito internet e dandone comunicazione ai partecipanti (anche via e-mail). In caso di "annullamento" le somme eventualmente pervenute saranno prontamente rimborsate, con esclusione di qualsivoglia ulteriore onere o obbligo a carico di MELIUSFORM. Nel caso in cui il corso programmato venga rinviato di NON oltre 20 (venti) giorni rispetto alla data inizialmente indicata, il partecipante sarà comunque tenuto a corrispondere quanto pattuito senza facoltà di annullare l'iscrizione; fatto salvo il diritto di recesso nei termini di cui alla lettera d) dell'allegato alla domanda di iscrizione. Qualora, invece, il corso programmato venga rinviato di oltre 20 (venti) giorni rispetto alla data inizialmente indicata, al partecipante è consentita la possibilità di scegliere se attendere l'inizio dell'evento formativo alla data di rinvio o annullare l'iscrizione, con conseguente restituzione di quanto eventualmente già corrisposto. È altresì facoltà di MELIUSFORM sostituire docenti e/o relatori al fine di garantire miglioramenti didattici oppure nel caso di sopravvenuti imprevisti impedimenti.

B) Impossibilità a partecipare all'evento formativo in corso.

Salvo quanto previsto al successivo punto D) (Recesso) gli iscritti Persone Fisiche che, alla data di inizio del Master/Corso, si trovassero nell'impossibilità di partecipare per legittimo impedimento o per causa di forza maggiore, sarà possibile trasferire l'iscrizione all'edizione successiva della stessa iniziativa - se prevista - o ad altro Master/Corso MELIUSFORM (sia "in aula" che "on line"). In caso di iscrizione aziendale, è possibile esclusivamente sostituire il partecipante iscritto con altra persona della stessa Azienda. In ogni caso viene espressamente escluso il diritto a reclamare rimborsi di sorta, anche parziali, eccetto la possibilità di rientrare nei termini previsti dal recesso (del successivo punto D).

C) Divieto di registrazione delle lezioni.

Ai sensi delle vigenti normative in materia di privacy e di diritto d'autore, per tutta la durata del Master/Corso, ai partecipanti è fatto espresso divieto di registrazione audio e/o video delle lezioni, nonché di diffusione o riproduzioni su qualsivoglia piattaforma web e/o applicazioni di messaggistica, se non previa specifica richiesta di autorizzazione.

D) Recesso.

L'iscritto potrà recedere dal contratto entro 14 (quattordici) giorni di calendario dalla data di conclusione del contratto, ovvero entro 14 (quattordici) giorni di calendario prima della data di inizio del Master/Corso, in entrambi i casi senza dover fornire alcuna motivazione, comunicando la decisione del recesso via fax o e-mail a condizione che sia confermata dall'interessato mediante lettera raccomandata entro le 48 ore successive indirizzandola a: MELIUSFORM S.r.l., Via Duilio 12 - 00192 - Roma. In tal caso verranno restituite le somme già eventualmente versate. Qualora la comunicazione di recesso pervenga oltre i termini sopra indicati e fino al giorno precedente l'avvio del Master/Corso, il partecipante potrà recedere pagando il 50% della quota di iscrizione oppure richiedendo la restituzione delle somme eventualmente già versate in eccedenza del limite precedente. Qualora il recesso venga comunicato oltre l'inizio del Master/Corso o si manifesti per fatti conclusi mediante la mancata presenza al Master/Corso "IN AULA" o alla mancata connessione al Master/Corso "ON LINE", sarà comunque dovuta l'intera quota dell'evento formativo a prescindere dall'effettiva frequentazione. Nel caso in cui l'iscrizione pervenga nei 14 (quattordici) giorni antecedenti l'inizio dell'evento formativo ovvero il giorno coincidente con la data di inizio ovvero a corso già avviato, il partecipante non potrà esercitare il diritto di recesso.

E) Decadenza dal Beneficio dello sconto

MELIUSFORM - per ragioni commerciali - in determinati periodi dell'anno effettua delle promozioni, applicando una riduzione percentuale al prezzo di listino dei suoi master e corsi, riservando lo sconto a coloro che si iscrivono all'evento formativo entro un dato termine temporale. Eventuali sconti e termini di iscrizione vengono pubblicati sul sito internet (www.meliusform.it) e confermati agli iscritti interessati (per email, fax o raccomandata) attraverso la trasmissione della "lettera di conferma iscrizione" fatta pervenire al cliente beneficiario dello sconto stesso successivamente al completamento ed invio della presente "Domanda di ammissione".

Il privilegio dello sconto è però soggetto all'effettivo rispetto delle scadenze di pagamento dell'account e delle rate (in ragione della modalità opzionata nella presente domanda di ammissione) nei termini indicati dalla nostra "lettera di conferma iscrizione", pertanto il mancato rispetto dei suddetti pagamenti nei termini indicati, non fa decadere la domanda di iscrizione (a meno di recesso espresso entro i termini previsti come da clausola "D") ma autorizza MELIUSFORM a far decadere il beneficio dello sconto applicato ed a ricalcolare la quota di partecipazione al master/corso a prezzo di listino pieno.

F) Decadenza dal beneficio del termine: nel caso in cui sia previsto un pagamento rateale con MELIUSFORM

Nel caso in cui sia previsto un pagamento rateale con MELIUSFORM (es.opzione: "Versamento acconto del 25% all'atto d'iscrizione ed il restante in 3 rate mensili senza interessi"), resta inteso che il mancato/ritardato pagamento, alla scadenza concordata, anche di una sola delle rate previste nel piano di pagamento, comporta la decadenza dal beneficio del termine. MELIUSFORM, quindi, potrà richiedere al cliente il pagamento in un'unica soluzione dell'intero credito residuo. MELIUSFORM potrà altresì esigere tutto quanto dovuto nelle ipotesi previste dall'art. 1186 c.c. ed, in particolare, a titolo esemplificativo, nel caso in cui, a carico del cliente, vengano rilevate - anche in un momento successivo all'invio della presente domanda di ammissione - protesti, procedimenti conservativi, cautelari, esecutivi o iscrizioni di ipoteche giudiziali ed in generale, atti pregiudizievole per la sua situazione reddituale e/o patrimoniale.

Firma _____

POTREBBERO INTERESSARTI ANCHE...

L'offerta Meliusform Business School si arricchisce di altri prodotti formativi nell'area Marketing

■ CORSI DI SPECIALIZZAZIONE IN AULA

- CORSO in **WEB MARKETING ED E-COMMERCE**
- CORSO in **STRATEGIE E TECNICHE DI VENDITA**
- CORSO in **BUSINESS FUNDAMENTALS**
- CORSO in **STRATEGIE DI MARKETING**
- CORSO in **DISTRIBUZIONE E GESTIONE DEI SERVIZI**

■ MASTER E CORSI ON LINE

- MASTER ON-LINE IN **MARKETING MANAGEMENT**
- CORSO ON-LINE DI SPECIALIZZAZIONE **IL PIANO DI MARKETING**



La Garanzia di un Marchio

La Business School MELIUSform, grazie all'esperienza nella formazione dei suoi soci e del suo staff, che risale al 1996, apporta un know-how unico nel mercato della formazione professionale e manageriale, con l'obiettivo di favorire la diffusione della cultura d'impresa tra coloro i quali intendo investire nella propria crescita professionale e desiderano sviluppare competenze in linea con le esigenze e le richieste di un mercato del lavoro in continua evoluzione.

Sin dalle sue origini la Business School si è distinta per essere 'pioniera' nell'introduzione di soluzioni e nuove tecnologie che avrebbero poi cambiato radicalmente il modo di fare formazione.

MASTER E CORSI PER LA TUA CRESCITA PROFESSIONALE



Ci troviamo

sede legale e operativa

Via Duilio, 12
00192 Roma



Per maggiori informazioni

Tel. +39 06.62205420
Fax +39 06.62205436
infomaster@meliusform.it