



AROUND BUSINESS OPPORTUNITY

Presenta

la 2^a edizione di:



ASPETTI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

Riconosciuti n°4 CFP dall'Ordine degli Avvocati di Padova
Evento in corso di accreditamento presso i Consigli degli Ordini Professionali

24 Maggio 2019

Sala Consiliare Villa Rina

Cittadella (PD) - Via Riva del Grappa 89

Spese partecipazione deducibili



- Analisi e strategie per guardare oltreconfine
- Strumenti per lo sviluppo in mercati alternativi
- Cenni di contrattualistica e fiscalità internazionale
- Casi di approfondimento

Relatori dell'evento:

Avv. Andrea Sganzerla - Prof.ssa Kornelia Rolfs
Prof. Germano Franceschin - Ing. Gianni Dini
Dott. Mauro Finiguerra - Dott. Marco Zanolli
Dott. Stefano Pigolotti

Possibilità di incontri individuali (B2B) con i relatori



Contatti

corsi@abopportunity.it

Tel: 049.5970020



ABO Srls - BORGO TREVISO 22 - 35013 CITTADELLA [PD] IT
Phone +39 049 5970020 Fax +39 049 9271558 Mobile +39 392 1661661
info@abopportunity.it - www.abopportunity.it

INDICE:

- 1 - Caratteristiche evento
- 2 - Percorso Formativo
- 4 - Docenti
- 6 - Quote partecipazione
- 7 - Form iscrizione
- 8 - Informativa privacy
- 10 - Note

ASPETTI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE



AROUND BUSINESS OPPORTUNITY

INTERNAZIONALIZZAZIONE

FORMAZIONE

CONSULENZA

INCENTIVI

FIERE

CARATTERISTICHE EVENTO

ASPETTI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

Internazionalizzazione: una parola che porta ad avere reazioni diverse da parte dell'Imprenditore; un significato che, negli anni, è andato delineandosi sempre più e definendo il proprio ambito di applicazione.

L'evolversi dei contesti socio economici globali e le nuove strade che l'Imprenditore può imboccare per esportare il Made in Italy comportano, alla base, uno studio dei reali obiettivi aziendali che partono dall'analisi del Mercato in cui si vuole esportare al business plan, passando per i trend attuali e futuri, lo studio e l'identità del Brand aziendale.

A cornice di ciò, ruolo importante ha la pianificazione doganale per la vendita in Paesi Terzi, la fiscalità del Paese di riferimento e le filiere di logistica integrata e distributiva, comprensiva di trasporto e spedizione.

Non va infine trascurata l'analisi delle strategie per l'inserimento del prodotto in mercati esteri che va a culminare nella negoziazione dei contratti internazionali, analizzata anche alla luce delle direttive delle principali organizzazioni mondiali.

Questi gli argomenti trattati nel corso dell'evento, al fine di voler focalizzare l'obiettivo che A.B.O. vuol dare con questa giornata studio, ovvero fornire il supporto necessario a chi si appresta ad internazionalizzare, sia esso Imprenditore in prima persona o Professionsista che agisce per conto dei propri Clienti.

Il convegno vuole fornire ai partecipanti gli strumenti atti per comprendere, sotto svariate sfaccettature, le eventuali problematiche che si possono presentare nel cammino di internazionalizzazione, fornendo gli strumenti atti ad aiutare l'impresa nel percorso intrapreso, per portarlo a termine con un completo e remunerativo sviluppo aziendale.

PROGRAMMA

Prof.ssa Kornelia Rolfs

Brand: fondamentale importanza

Orario intervento 09:00 / 09:50 a seguire 10 minuti question time

Definizioni ed anatomia dei brand

- Definizione di brand
- Breve storia di alcuni dei maggiori brand
- Le sfide e le opportunità del branding oggi
- Elementi di Brand Management – sviluppare una Brand Vision

Il processo strategico di Brand Management

- Modelli di processo di branding
- Gli elementi del processo

Identità di brand e Brand Equity

- Definizione ed elementi di Brand Equity
- Focus: qualità percepita
- Creare un'identità di brand
- Core values
- Casi di successo e strategie fallite

Comunicazione e web marketing: l'importanza del social network

Brevi accenni su:

- Il piano di comunicazione integrata
- Il web per creare Brand Awareness
- Il brand e il Social media marketing

Ing. Gianni Dini

Incremento del Potenziale di Sviluppo

Orario intervento 10:00 / 10:50 a seguire 10 minuti question time

- La fase di scouting dei paesi target

- Verificare quali sono le aree nelle quali una azienda può, sfruttando competenze esistenti o nuove, crescere in modo concreto;
- Analizzare i trend del mercato, quelli sociali e, non meno importanti, quelli tecnologici;
- Studiare in modo approfondito i mercati adiacenti, ovvero le realtà presenti nei Paesi confinanti;
- Valutare l'impatto di quello che, in gergo, viene definito "cross-industry";

- La definizione del Piano di Internazionalizzazione

- Individuare quali piattaforme tecnologiche possano servire da base per la creazione di valore per un'azienda;

ASPETTI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

- Verificare quali sono le esigenze tecniche e commerciali dei mercati target, e come essi sono strutturati;
- Stimare i tempi necessari per l'ingresso in un nuovo mercato
- Analisi SWOT (Strengths/Weaknesses, Opportunities/Threats),

- la costruzione del Piano Industriale di Sviluppo;

Attraverso le analisi di:

- Sostenibilità finanziaria, ossia l'assenza di gravi squilibri finanziari;
- Coerenza, vale a dire l'assenza di "fattori di incoerenza" nel conto economico, nello stato patrimoniale e nei flussi di cassa
- L'Attendibilità, che fa riferimento alla fondatezza delle ipotesi.

Avv. Andrea Sganzerla

Negoziazione contratti internazionali

Orario intervento 11:00 / 11:50 a seguire 10 minuti question time

• Osservazioni sulla fase pretrattativa:

- a) analisi del Sistema/Paese da un punto di vista soggettivo
- b) analisi del Sistema/Paese da un punto di vista oggettivo

- Principi di negoziazione delle principali organizzazioni mondiali: ICC Principles to facilitate commercial negotiation

• La responsabilità precontrattuale nei vari sistemi giuridici:

- a) Letter of intent
- b) No circumvention – No disclosure agreement
- c) Confidentiality Agreement

• Come giungere ad una negoziazione consapevole per ottenere un self-regulatory contract

• I potenziali conflitti sulle cosiddette midnight clauses:

- Applicable law
- Jurisdiction
- Penalty clauses
- Liquidated damages
- Force majeure
- Hardship

PROGRAMMA

Dott. Mauro Finiguerra

Il Dlgs n. 142 del 29.11.2018

Orario intervento 12:00 / 12:50 a seguire 10 minuti question time

- Le nuove disposizioni in materia di deducibilità degli interessi passivi - le regole si allineano a quelle europee
- Le nuove disposizioni in materia di exit-tax
- Come cambia la normativa Cfc e nuovi criteri per l'individuazione delle società considerate come residenti in regimi fiscali privilegiati
- Come cambia la tassazione di dividendi e plusvalenze
- Le norme sui disallineamenti da ibridi - il Beps si concretizza
- La nuova definizione di intermediario finanziario e gli effetti che sta producendo sul territorio

Dott. Marco Zanoli

Logistica integrata e distributiva da leva strategica e competitiva a facilitatore ed acceleratore di business

Orario intervento 14:00 / 14:50 a seguire 10 minuti question time

- Il settore del supply chain management e della logistica integrata e distributiva
- I ruoli e le responsabilità all'interno della filiera (4pl, 3pl, Managing Vendor, Strategic Contract Logistics, Logistic Service Provider, Logistic Integrators, Spedizionieri Internazionali, Distributori, Vettori, Handling Agents, Consolidatori, Operatori Doganali, Consorzi, Cooperative, Società di lavoro interinale)
- I termini di resa internazionali (Incoterms)
- Criteri di scelta delle modalità di trasporto, di calcolo delle tariffe e di selezione degli operatori
- Complementarietà ed interrelazioni a livello di sistema: Infrastrutture (Porti, Aeroporti, Terminali), Eco-Sostenibilità, Smart Cities, City Logistics, Imballaggio e Confezionamento, Prodotti per la Movimentazione, Veicoli e Strutture, Energie Rinnovabili, Assicurazioni, Soluzioni ICT
- Case studies.

Prof. Germano Franceschin

Pianificazione doganale

Orario intervento 15:00 / 15:50 a seguire 10 minuti question time

La pianificazione doganale consente alle aziende italiane di avere a disposizione dei dati per potere decidere di esportare i propri prodotti in mercati difficili che applicano dazi elevati, potendo beneficiare di:

- Esenzioni di dazi o di dazi ridotti;
- Minori costi di produzione;

ASPETTI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

- Imposizione societaria ridotta.
- La esistenza e il contenuto di accordi di libero scambio (Free Trade Agreement, FTA) che il paese di interesse in cui si vuole esportare ha stipulato con determinati altri stati;
- Quali sono gli stati contraenti degli FTA;
- La necessità di fare una comparazione tra tali FTA;
- I prodotti per i quali è possibile beneficiare di esenzioni o riduzioni di dazio nel paese di interesse in cui si vuole esportare;
- La individuazione dei codici doganali dei prodotti finiti e dei suoi componenti, materie prime, semilavorati;
- Come ottenere la Informazione Tariffaria Vincolante (ITV) che è l'attestazione ufficiale del codice doganale applicata ai prodotti esportati, e conseguentemente del dazio applicabile a quel prodotto, valida anche nel paese estero dove si intende andare a produrre;
- Le condizioni per ottenere il certificato di origine nel paese dove si realizza il prodotto finale;
- La esistenza di zone franche nel paese dove si intende realizzare il prodotto finale;
- Il tipo di benefici (doganali, fiscali, finanziari, costi di reperimento in loco di materie prime e semilavorati) che tali zone franche consentono e i costi di insediamento;
- La tassazione applicata ai dividendi trasferiti in Italia dalla sede produttiva all'estero;
- La disciplina fiscale italiana applicata ai prezzi (di trasferimento) delle materie prime e dei semilavorati inviati dalla sede italiana alla sede produttiva all'estero;
- Accordi in via preventiva con le autorità competenti estere, per definire i criteri di determinazione dei prezzi che siano accettati da queste ultime, cosiddetti Advance Pricing Arrangements (APA) (elaborati dall'OCSE);
- Sottoscrizione di accordo APA anche con la Agenzia delle Entrate italiana;
- L'accertamento da fare con la Agenzia delle Entrate italiana sulle modalità per sottoscrivere un APA bilaterale (valido anche in paese terzo).

Dott. Stefano Pigolotti

"L'effetto e le Attitudini" Soft skills

Orario intervento 16:00 / 16:50 a seguire 10 minuti question time

- La comunicazione e i suoi effetti Attitudini acquisite (soft skills) -> individuazione nei cicli commerciali
- Introduzione, la comunicazione, le competenze relazionali, importante analisi delle soft skills, inserimento delle competenze acquisite nello sviluppo dell'attività commerciale e marketing
- Strumenti per migliorare le capacità di: * Comunicare in modo efficace * Utilizzare le skills (attitudini) corrette per ogni momento dell'attività svolta * Ottimizzazione dei risultati * Evoluzione del metodo operativo
- Spiegazione scientifica delle soft skills, loro applicazione pratica e vantaggi, rischio del loro non utilizzo, inserimento nel percorso strategico per obiettivo, definizione obiettivi

RELATORI IN ORDINE DI INTERVENTO



Prof. Kornelia Rolfs

Dal 2009 lavora come Export Consultant presso Comunicare International, dove si occupa di elaborazione di strategie di marketing e consulenza strategica dello sviluppo di piani aziendali e strategie di vendita. Accanto all'attività da libero professionista, affianca l'attività formativa: è docente di Marketing, Internazionalizzazione aziendale, Business Strategies, Customer Care.



Ing. Gianni Dini

Laureato in Ingegneria Gestionale al Politecnico di Milano, è amministratore Unico – fondatore, di Renovo S.R.L, società che offre consulenza alle imprese e agli enti pubblici in materia di direzione strategica, marketing, produzione, logistica, project management e controllo di gestione. Si occupa di procedure straordinarie anche concorsuali e di ristrutturazione del debito commerciale e finanziario.



Avv. Andrea Sganzerla

Avvocato cassazionista, iscritto all'ordine degli Avvocati di Milano, titolare dello Studio Legale Sganzerla da circa 30 anni, opera nell'ambito della contrattualistica nazionale ed internazionale, del diritto bancario, del diritto societario e dell'arbitrato. Membro ICC componente della commissione International Law and Practice ICC e osservatore esterno della Commissione Fiscalità Internazionale dell'Ordine dei Dottori Commercialisti di Milano. Già membro del comitato scientifico del Sole 24 ore per il Master Diritto e Impresa è attualmente docente in numerosi Master di II livello in

ASPETTI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

materia di contrattualistica nazionale e internazionale in tutta Italia, svolge altresì attività di docenza presso l'Università Luiss di Roma.

Giornalista pubblicitario iscritto all'Ordine dei Giornalisti della Lombardia collabora con la redazione Diritto24 del Sole 24 Ore.



Dott. Mauro Finiguerra

Titolare dello Studio Finiguerra in Sanremo e Trieste, iscritto all'albo dei Dottori Commercialisti, svolge la propria attività nell'ambito della fiscalità internazionale. Collabora con strutture professionali operative in Cina, UK, EAU, Principato di Monaco.

Ha partecipato in qualità di relatore a numerosi convegni in materia di fiscalità internazionale e svolge attività di docente del Sole 24 Ore. Ha svolto altresì attività di docenza presso l'Università di Genova e l'Università LUISS di Roma.



Dott. Marco Zanolli

Attualmente Titolare e Managing Director di Zeta Value, società specializzata nella consulenza strategica ed organizzativa delle imprese. E' specializzato nel settore del supply chain management, della logistica integrata e distributiva, dell'imballaggio industriale, del trasporto e delle spedizioni. Nell'arco della sua carriera professionale vanta numerose collaborazioni con importanti realtà industriali italiane.

ASPETTI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE



Prof. Germano Franceschin
Professore di Diritto Internazionale presso la Scuola Superiore per Mediatori Linguistici con sede a Padova. Titolare di International Consulting 3000, società che offre servizi di consulenza legale, fiscale e doganale per esportazione, appalti e investimenti all'estero. Da anni ricercatore in International Business Law Expert presso Wolters Kluwer International e autore di varie pubblicazioni per il mensile Fiscalità e Commercio Internazionale di IPSOA.



Dott. Stefano Pigolotti
Attraverso le sue esperienze imprenditoriali e di studio nell'ambito della comunicazione, ha creato percorsi formativi e di consulenza strategica basati sul potenziamento delle attitudini personali, che hanno dato origine al marchio Skills Empowerment®. Iscritto al Registro Nazionale dei Coach Professionisti, sviluppa la sua attività formativa nell'ambito sportivo (MotoGP, calcio, ecc.), in quello della consulenza imprenditoriale (per aziende e professionisti) e nella crescita personale. E' anche giornalista pubblicista e collabora con diverse riviste nel settore del business e dello sport. Ha pubblicato di recente "IL TUO DESTINO E' SBOCCIARE" Consigli spinosi per reagire all'aridità.

CALENDARIO - SEDI EVENTO - QUOTE PARTECIPAZIONE



ASPETTI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

Riconosciuti n°4 CFP dall'Ordine degli Avvocati di Padova
 Evento in corso di accreditamento presso i Consigli degli Ordini Professionali

24 Maggio 2019

09.00 / 13.00 - 14.00 / 17.00



**Sala Consiliare Villa Rina
 Cittadella (PD)
 Via Riva del Grappa 89**

QUOTE PARTECIPAZIONE

Quota iscrizione singolo standard € 130,00
 Quota iscrizione 2 partecipanti € 230,00

Prezzi scontati per iscrizioni anticipate

(entro 30 giorni da inizio corso)

SCONTO 20%

Quota iscrizione singolo € 104,00
 Quota iscrizione 2 partecipanti € 184,00

Per agevolazioni per Studi e Aziende con partecipazione di gruppo contattare corsi@abopportunity.it

Coffe break e pranzo a Buffet inclusi nella quota di partecipazione

Possibilità di incontri individuali (B2B) con i relatori, richiedi il modulo per fissare gli appuntamenti.

Spese di partecipazione deducibili

FORM ISCRIZIONE

L'iscrizione al corso si perfeziona al momento del ricevimento del modulo via mail a corsi@abopportunity.it oppure via fax al n° 0499271558, debitamente compilato e sottoscritto per accettazione.

L'iniziativa verrà confermata a mezzo e-mail entro 7 gg lavorativi prima della data di inizio dell'evento.

Prova del pagamento della quota di iscrizione, effettuata a mezzo bonifico bancario, dovrà essere inviata via e-mail entro 10gg dalla data di inizio del corso.

[] PAGAMENTO A MEZZO BONIFICO BANCARIO: IBAN: IT92B0344062520000000276900 intestato ad ABO s.r.l.s. Causale Bonifico: "DIB 2019 Aspetti di Internazionalizzazione" e "nome azienda, studio o nome iscritto"

TITOLO CORSO: DIB 2019 - Aspetti di Internazionalizzazione			
SEDE CORSO:		DATA:	
Nome		Cognome	
Indirizzo		Comune e Cap	
Luogo di Nascita		il	
C.F.		P.Iva	
Tel / Cell		Codice SDI	
Mail			
Pec			
[] Avvocato appartenente al Foro di:		[] Dott. Commercialista appartenente all'ODCEC di:	

Dati fatturazione se diversi

Nome Società		Cognome	
Indirizzo		Comune e Cap	
C.F.		P.Iva	
Mail			
Codice SDI			
Pec			

In caso di Ente Pubblico esente ex Art. 10 D.P.R. 633/72 come modificato dall'Art. 14 L. 537/93, barrare la casella.

[]
 Si dichiara che la spesa oggetto del presente contratto non rientra nell'ambito di applicazione della legge 136/2010 sulla tracciabilità dei flussi finanziari in quanto trattasi di spesa sostenuta dai cassieri, utilizzando il fondo economale, non a fronte di contratti di appalto.

Firma _____

ASPETTI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

CONDIZIONI GENERALI

MODALITA' DI DISDETTA

1) Ai sensi del D.Lgs. 206/2005 e s.m.i., potrà essere esercitato il diritto di recesso senza corresponsione di penali e senza doverne specificare le motivazioni, entro e non oltre 10 (dieci) giorni prima della data dell'iniziativa. Il recesso dovrà essere esercitato entro il predetto termine con comunicazione scritta a mezzo lettera raccomandata A/R o via posta certificata. Le comunicazioni andranno indirizzate ai seguenti recapiti: A.B.O. Srls - Bgo Treviso n 22- Cittadella; PEC: abopportunity@pec.it.

A seguito del recesso, esercitato come sopra, A.B.O. Srls provvederà a riaccreditare gli importi eventualmente pagati entro 30 (trenta) giorni dalla data di recesso. Oltre il termine sopra indicato, ma entro la data di avvio dell'iniziativa, il recesso è consentito pagando un corrispettivo pari al 20% della quota di iscrizione quale penale, che potrà essere trattenuta direttamente da A.B.O. Srls, se la quota è già stata versata. La nostra società provvederà a emettere la relativa fattura. In assenza di recesso nei predetti termini, ovvero oltre la data di avvio dell'iniziativa, l'obbligo di pagamento dell'intera quota sussiste a prescindere dall'effettiva frequentazione dell'evento formativo.

Firma

2) MODIFICHE AL PROGRAMMA E ANNULLAMENTO CORSO -

Abo Srls per ragioni organizzative o altri giustificabili motivi ha la facoltà di "annullare" o "rinviare" il corso, dandone tempestiva comunicazione scritta alla mail indicata dal partecipante e tramite i propri social ed il proprio sito internet. In caso di "annullamento" del corso, le somme versate saranno prontamente rimborsate.

In caso di "rinvio" (o slittamento data) il partecipante può scegliere se attendere l'inizio dell'evento formativo alla data di rinvio o annullare l'iscrizione.

Abo Srls si riserva, per esigenze organizzative e/o didattiche sopravvenute di cambiare calendari, gli orari delle lezioni, di modificare i programmi e la composizione del corpo docent, senza alterarne i contenuti e dandone tempestiva comunicazione agli interessati.

3) AUTORIZZAZIONE INVIO FATTURE VIA MAIL – L'iscritto autorizza Abo Srls all'invio dei documenti, sia inerenti al corso che di natura amministrativa, all'indirizzo mail fornito. La stampa su supporto cartaceo e la conservazione dei documenti è a cura del destinatario.

4) ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE – Al termine di ogni singolo modulo di corso sarà consegnato al partecipante l'attestato di partecipazione, valido anche ai fini della Formazione Professionale Continua.

Data _____ Firma _____

Ai sensi dell'art. 1341 e 1342 c.c., l'iscritto dichiara di aver ben letto e compreso le su esposte condizioni, che approva nella loro interezza ed in particolare e specificatamente per quanto riguarda le seguenti : 1) RECESSO DELL'ISCRITTO e 3) MODIFICHE AL PROGRAMMA E ANNULLAMENTO CORSO.

Data _____ Firma _____

Formule di consenso

Preso visione dell'informativa privacy art. 13 e 14 dal Regolamento generale sulla protezione dei dati UE 2016/679 ("GDPR"):

autorizzo, barrando di seguito la casella corrispondente, al trattamento da parte di A.B.O. Srls. dei Dati di contatto (informazioni relative a nome, luogo e data di nascita, codice fiscale, indirizzo, numero di telefono, numero di cellulare, indirizzo email) per finalità di marketing e/o comunicazione pubblicitaria su iniziative promozionali, realizzate mediante modalità automatizzate di contatto (posta elettronica, sms e altri strumenti di messaggistica massiva, ecc.) e modalità tradizionali di contatto (ad esempio, telefonata con operatore) ovvero per ricerche di mercato e indagini statistiche:

Do il consenso **Nego il consenso**

Il consenso è facoltativo: l'iscritto può, in ogni momento, revocare la dichiarazione di consenso ad A.B.O. Srls per future comunicazioni di marketing inviando una mail all'indirizzo marketing@abopportunity.it

• autorizzo, barrando di seguito la casella corrispondente, A.B.O. Srls al trattamento dei Dati di contatto (informazioni relative nome, luogo e data di nascita, codice fiscale, indirizzo, numero di telefono, numero di cellulare, indirizzo email), per attività di marketing su prodotti e servizi della società ed anche di terzi, realizzate mediante modalità automatizzate di contatto (posta elettronica, sms e altri strumenti di messaggistica massiva, notifiche push ecc.) e modalità tradizionali di contatto (ad esempio, telefonata con operatore) ovvero per ricerche di mercato e indagini statistiche.

Do il consenso **Nego il consenso**

Il consenso è facoltativo: posso in ogni momento revocare la mia dichiarazione di consenso ad A.B.O. Srls per future comunicazioni di marketing su prodotti e servizi della società inviando una mail all'indirizzo marketing@abopportunity.it

CHI SIAMO – La società A.B.O. Srls (di seguito la "Società"), con sede in Cittadella (Pd), B.go Treviso n. 22, nello svolgimento della propria attività pone la massima attenzione alla sicurezza e alla riservatezza dei dati personali dei propri clienti. La Società è pertanto titolare del trattamento dei dati personali raccolti sul presente sito web.

QUALI DATI PERSONALI CHE LA RIGUARDANO POSSONO ESSERE RACCOLTI – Possono essere raccolte le seguenti categorie di dati personali che La riguardano: Dati di contatto – informazioni relative a nome, luogo e data di nascita, codice fiscale, indirizzo, numero di telefono, numero di cellulare, indirizzo email. Altri dati personali – informazioni che Lei ci fornisce in merito alla Sua data di nascita, educazione o situazione professionale, dati professionali ed eventualmente dati particolari (già dati sensibili) ai sensi dell'art. 9 GDPR. Utilizzo del sito web – informazioni relative alle modalità con cui utilizza il sito, apre o inoltra le nostre comunicazioni, incluse le informazioni raccolte tramite cookie (può trovare la nostra Informativa sui Cookie <https://www.abopportunity.it/privacy> che ne regola i dettagli).

ASPETTI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

COME RACCOGLIAMO I SUOI DATI PERSONALI – La Società raccoglie e tratta i Suoi dati personali nelle seguenti circostanze: se si registra al sito web per utilizzare le sue funzionalità; per la richiesta di ammissione ad un Master; se risponde alle nostre campagne di marketing, ad esempio compilando una scheda di risposta, o inserendo dati in uno dei nostri siti internet. Se Lei fornisce dati personali per conto di qualcun altro deve assicurarsi, preventivamente, che gli interessati abbiano preso visione della presente Informativa Privacy. La preghiamo di aiutarci a mantenere aggiornati i Suoi dati personali, informandoci di qualsiasi modifica.

PER QUALI FINALITÀ POSSONO ESSERE UTILIZZATI I SUOI DATI PERSONALI – Il trattamento di dati personali deve essere legittimato da uno dei presupposti giuridici previsti dalla normativa vigente in materia di protezione dei dati personali come di seguito descritti.

- Esecuzione della Sua richiesta di ammissione al Master. La Società può trattare i Suoi Dati di contatto ai fini dell'eventuale ammissione al Master, dell'erogazione dei servizi richiesti e del riscontro a segnalazioni e reclami. La Società potrà inoltre utilizzare i Suoi dati di contatto, ed in particolare la Sua email, per fornirLe informazioni relative all'ammissione al Master. Presupposto per il trattamento: adempimento degli obblighi precontrattuali e contrattuali. Il conferimento dei dati è obbligatorio per gestire il rapporto contrattuale; in difetto non potremo darvi corso.
- Gestione operativa e finalità a questa strettamente connesse per l'accesso al sito web, eventualmente alle aree riservate dello stesso, ove previsto. Presupposto per il trattamento: adempimento degli obblighi precontrattuale e contrattuali. Il conferimento dei dati è obbligatorio per rispondere alle sue richieste; in difetto non potremo darvi corso.
- Marketing per rispondere alle sue esigenze e per fornirle offerte promozionali. La Società potrebbe trattare i Suoi Dati di contatto per finalità di marketing e comunicazione pubblicitaria, diretta ad informarLa su iniziative promozionali, realizzate mediante modalità automatizzate di contatto (posta elettronica, sms e altri strumenti di messaggistica massiva, ecc.) e modalità tradizionali di contatto (ad esempio, telefonata con operatore) ovvero per ricerche di mercato e indagini statistiche, ove Lei ci rilasci apposito consenso. Presupposto per il trattamento: il consenso; il mancato conferimento dello stesso non comporta conseguenze sui rapporti contrattuali.
- Esecuzione per conto terzi, di attività di marketing su prodotti e servizi della società ed anche di terzi. La Società potrebbe trattare i Suoi Dati di contatto per conto terzi, per attività di marketing su prodotti e servizi della società ed anche di terzi, realizzate mediante modalità automatizzate di contatto (posta elettronica, sms e altri strumenti di messaggistica massiva, ecc.) e modalità tradizionali di contatto (ad esempio, telefonata con operatore) ovvero per ricerche di mercato e indagini statistiche, ove Lei ci rilasci apposito consenso. Presupposto per il trattamento: il consenso. Il mancato conferimento dello stesso

non comporta conseguenze sui rapporti contrattuali. Il consenso può essere revocato in ogni momento e) Conformità alle richieste giuridicamente vincolanti per adempiere un obbligo legale, regolamenti o provvedimenti dell'autorità giudiziaria, nonché per difendere un diritto in sede giudiziaria. La Società raccoglie i Suoi Dati di contatto per adempiere un obbligo legale e/o per difendere un proprio diritto in sede giudiziaria. Presupposto per il trattamento: obblighi di legge, cui la Società è obbligata a ottemperare.

COME MANTENIAMO SICURI I SUOI DATI PERSONALI – La Società utilizza tutte le misure di sicurezza necessarie al miglioramento della protezione e la manutenzione della sicurezza, dell'integrità e dell'accessibilità dei Suoi dati personali. Tutti i Suoi dati personali sono conservati sui nostri server protetti (o copie cartacee idoneamente archiviate) o su quelli dei nostri fornitori o dei nostri partner commerciali, e sono accessibili ed utilizzabili in base ai nostri standard e alle nostre policy di sicurezza (o standard equivalenti per i nostri fornitori o partner commerciali).

PER QUANTO TEMPO CONSERVIAMO LE SUE INFORMAZIONI – Conserviamo i Suoi dati personali solo per il tempo necessario al conseguimento delle finalità per le quali sono stati raccolti o per qualsiasi altra legittima finalità collegata. Pertanto se i dati personali sono trattati per due differenti finalità, conserveremo tali dati fino a che non cesserà la finalità con il termine più lungo, tuttavia non tratteremo più i dati personali per quella finalità il cui periodo di conservazione sia venuto meno. Limitiamo l'accesso ai Suoi dati personali solamente a coloro che necessitano di utilizzarli per finalità rilevanti. I Suoi dati personali che non siano più necessari, o per i quali non vi sia più un presupposto giuridico per la relativa conservazione, vengono anonimizzati irreversibilmente (e in tal modo possono essere conservati) o distrutti in modo sicuro. Qui di seguito riportiamo i tempi di conservazione in relazione alle differenti finalità sopra elencate:

1. Adempimento degli obblighi contrattuali: i dati trattati per adempiere qualsiasi obbligazione contrattuale potranno essere conservati per tutta la durata del contratto e comunque non oltre i successivi 10 anni, al fine di verificare eventuali pendenze ivi compresi i documenti contabili (ad esempio fatture).
2. Gestione operativa e finalità a questa strettamente connesse per l'accesso al sito web: i dati trattati per questa finalità potranno essere conservati per tutta la durata del contratto e comunque non oltre i successivi 10 anni.
3. Finalità di marketing: i dati personali trattati per finalità di marketing potranno essere conservati per 24 mesi dalla data in cui abbiamo ottenuto il Suo ultimo consenso per tale finalità (ad eccezione dell'opposizione a ricevere ulteriori comunicazioni).
4. Nel caso di controversie: nel caso in cui sia necessario difenderci o agire o anche avanzare pretese nei confronti Suoi o di terze parti, potremmo conservare i dati personali che riterremo ragionevolmente necessario trattare per tali fini, per il tempo in cui tale pretesa possa essere perseguita.

CON CHI POSSIAMO CONDIVIDERE I SUOI DATI PERSONALI – Ai Suoi dati personali possono avere accesso i dipendenti debitamente autorizzati, nonché i fornitori esterni, nominati, se necessario, responsabili del trattamento, che forniscono supporto per l'erogazione dei servizi. I dati personali potranno essere comunicati altresì a terzi per rispettare ordini provenienti da pubbliche autorità a ciò legittimate ovvero per fare valere o difendere un diritto in sede giudiziaria. Se necessario in relazione a particolari servizi o prodotti richiesti, i dati personali potranno essere comunicati a soggetti terzi che

svolgono, in qualità di autonomi titolari del trattamento, funzioni strettamente connesse e strumentali alla prestazione di detti servizi o alla fornitura di detti prodotti (es. Poste Italiane S.p.A., banche ecc.).


CONTATTI – I dati di contatto della Società, quale titolare del trattamento, e del responsabile della protezione dei dati personali (DPO) possono essere trovati al seguente indirizzo email: corsi@abopportunity.it.

I SUOI DIRITTI IN MATERIA DI PROTEZIONE DEI DATI E IL SUO DIRITTO DI AVANZARE RECLAMI DINNANZI ALL'AUTORITÀ DI CONTROLLO – A certe condizioni Lei ha il diritto di chiedere alla Società: l'accesso ai Suoi dati personali, la copia dei dati personali che Lei ci ha fornito (c.d. portabilità), la rettifica dei dati in nostro possesso, la cancellazione di qualsiasi dato per il quale non abbiamo più alcun presupposto giuridico per il trattamento, l'opposizione al trattamento ove previsto dalla normativa applicabile la revoca del Suo consenso, nel caso in cui il trattamento sia fondato sul consenso; la limitazione del modo in cui trattiamo i Suoi dati personali, nei limiti previsti dalla normativa a tutela dei dati personali. L'esercizio di tali diritti soggiace ad alcune eccezioni finalizzate alla salvaguardia dell'interesse pubblico (ad esempio la prevenzione o l'identificazione di crimini) e di nostri interessi (ad esempio il mantenimento del segreto professionale). Nel caso in cui Lei esercitasse uno qualsiasi dei summenzionati diritti, sarà nostro onere verificare che Lei sia legittimato ad esercitarlo e Le daremo riscontro, di regola, entro un mese. Per eventuali reclami o segnalazioni sulle modalità di trattamento dei Suoi dati faremo ogni sforzo per rispondere alle sue preoccupazioni. Tuttavia, se lo desidera, Lei potrà inoltrare i propri reclami o le proprie segnalazioni all'autorità responsabile della protezione dei dati, utilizzando gli estremi di contatto pertinenti: Garante per la protezione dei dati personali – Piazza di Monte Citorio n. 121 – 00186 ROMA – Fax: (+39) 06.69677.3785 – Telefono: (+39) 06.696771 – Email: garante@gpdp.it – Posta certificata: protocollo@pec.gpdp.it.

Data_____ Firma_____

ASPETTI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

note:





AROUND BUSINESS OPPORTUNITY

**FORMAZIONE
CONSULENZA
INTERNAZIONALIZZAZIONE**

ABO Srls - AROUND BUSINESS OPPORTUNITY

BORGIO TREVISIO 22

35013 CITTADILLA [PD] ITALY

INFO@ABOPPORTUNITY.IT

CORSI@ABOPPORTUNITY.IT

+39 049 59700 20 +39 392 1661661

WWW.ABOPPORTUNITY.IT

V100419-A