

MASTER ON LINE
**DIVENTARE
LEADER NEL
NETWORK
MARKETING**



Online, dal 24 gennaio al 21 marzo 2025
18 ore formative - 9 incontri live

**WHEN YOU HAVE TO
BE RIGHT**

SOLO CON **WOLTERS KLUWER**
SEI SICURO DI PRENDERE
OGNI GIORNO
LE SOLUZIONI GIUSTE

SOLUZIONI DIGITALI

SOFTWARE

LIBRI

RIVISTE

FORMAZIONE

 **Wolters Kluwer**
IPSOA *Scuola di formazione*

DAL 1970 LA **FORMAZIONE
DI QUALITÀ** PER
IL PROFESSIONISTA
E LE AZIENDE

OLTRE 1.000 CORSI,
CONVEGNI E MASTER

3.000 DOCENTI
QUALIFICATI

70.000 PARTECIPANTI
OGNI ANNO

200 PROGETTI FORMATIVI
SU MISURA

DOCENTI **ALTAMENTE
QUALIFICATI**

METODOLOGIA DIDATTICA
PRATICO OPERATIVA



QUALITÀ CERTIFICATA

A garanzia della qualità dei processi formativi, IPSOA Scuola di formazione è certificata ISO 9001:2015 ed è Centro accreditato AIFOS nell'ambito della sicurezza.

MASTER DIVENTARE LEADER NEL NETWORK MARKETING



SCENARIO

Nel mondo odierno, l'arte del **networking e del network marketing** è diventata **cruciale per il successo degli imprenditori** in tutti i settori e in tutte le dimensioni di business. Viviamo in un'epoca caratterizzata dalla globalizzazione, dalla rapida evoluzione tecnologica e dalla crescente interconnessione tra individui e aziende.

In questo contesto, **saper creare e mantenere relazioni professionali solide e sviluppare strategie di marketing efficaci è essenziale per distinguersi dalla concorrenza, espandere la propria rete di contatti e promuovere il proprio marchio**. Investire tempo e energie nello sviluppo di queste competenze può fare la differenza tra il successo e il fallimento di un'azienda.

OBIETTIVI

- **Opportunità di collaborazione:** il networking offre l'opportunità di incontrare persone con competenze complementari o con obiettivi simili, creando le basi per collaborazioni e partnership che possono portare a nuove opportunità di business e crescita;
- **Accesso alle risorse:** una rete di contatti ben sviluppata può fornire accesso a risorse preziose, come finanziamenti, mentorship, consulenze specializzate, fornitori affidabili e talenti chiave;
- **Crescita professionale e personale:** interagire con altri imprenditori e professionisti del settore consente di condividere conoscenze, esperienze e idee, favorire lo sviluppo professionale e personale e stimolare la creatività e l'innovazione;
- **Amplificazione del marketing:** il network marketing consente di sfruttare le relazioni esistenti per promuovere i prodotti o servizi dell'azienda in modo autentico ed efficace, raggiungendo un pubblico più ampio e aumentando la visibilità del marchio;
- **Adattamento al cambiamento:** in un mondo in continua evoluzione, dove le tendenze di mercato e le tecnologie avanzano rapidamente, il networking consente di rimanere aggiornati sulle ultime novità e adattarsi in modo proattivo ai cambiamenti del panorama aziendale.

MASTER DIVENTARE LEADER NEL NETWORK MARKETING



METODOLOGIA DIDATTICA

La metodologia didattica è strutturata per massimizzare l'efficacia dell'apprendimento dei partecipanti attraverso una **combinazione di sessioni teoriche, esercitazioni pratiche e approfondimenti tematici**. Attraverso questa metodologia didattica completa e coinvolgente i partecipanti saranno in grado di **acquisire una comprensione approfondita delle strategie di networking e di network marketing**, nonché le competenze necessarie per avere successo nel settore aziendale, compresi gli **aspetti mentali, tecnici, fiscali e legali del business**.

In particolare, il Master è così strutturato:

1. Sessioni teoriche (10 ore):

Durante queste sessioni, gli studenti acquisiranno conoscenze fondamentali sull'arte del networking e del network marketing, nonché sugli aspetti mentali e strategici del business. Saranno introdotti ai concetti chiave, alle best practices e alle strategie vincenti attraverso presentazioni interattive e discussioni guidate

2. Esercitazioni pratiche (2 ore):

Le sessioni pratiche offriranno agli studenti l'opportunità di applicare le competenze acquisite durante le lezioni teoriche. Attraverso esercitazioni pratiche, simulazioni di situazioni reali e studi di casi, gli studenti avranno modo di mettere in pratica le strategie di networking e di network marketing, affinando le proprie abilità e acquisendo fiducia nell'utilizzo delle stesse

3. Approfondimenti tematici (4 ore):

In queste sessioni, gli studenti avranno la possibilità di approfondire specifiche tematiche legate al networking, al network marketing e al settore aziendale in generale. In particolare, avranno l'opportunità di esplorare gli aspetti mentali del business, nonché gli aspetti tecnici, fiscali e legali del settore. Gli interventi dei due massimi professionisti nel campo della fiscalità e della legalità offriranno agli studenti una prospettiva pratica e approfondita su queste questioni cruciali

4. Discussione e feedback (2 ore):

Ogni sessione terminerà con una fase di discussione e feedback, durante la quale gli studenti avranno l'opportunità di condividere le proprie esperienze, porre domande e ricevere feedback dai docenti e dai colleghi

DESTINATARI

- Imprenditori che operano nel business online
- Professionisti che vogliono espandere il proprio mercato sfruttando il networking professionale
- Imprese del settore network che vogliono crearsi una rete commerciale
- Networker che vogliono raggiungere migliori performance

MASTER DIVENTARE LEADER NEL NETWORK MARKETING



Il programma

LEZIONE 1

Introduzione al Network Marketing

- Teoria di base sul network marketing
- Vantaggi e opportunità
- Importanza del network marketing nell'attuale panorama economico

LEZIONE 2

Fondamenti del Network Marketing

- Il ruolo delle relazioni nel network marketing
- Sviluppo di una mentalità di successo
- Obiettivi SMART e gestione del tempo

LEZIONE 3

Costruire una rete di distributori

- Presentazione efficace del business
- Identificazione e contatto dei potenziali distributori
- Gestione del follow-up e delle relazioni

LEZIONE 4

Prodotti e compensazione

- Conoscenza dei prodotti
- Strumenti di vendita e storytelling
- Analisi del piano di compensazione

LEZIONE 5

Marketing online

- Importanza del marketing online
- Utilizzo dei social media e strategie di lead generation
- Misurazione dei risultati e ottimizzazione

MASTER DIVENTARE LEADER NEL NETWORK MARKETING



LEZIONE 6

Approfondimenti essenziali

- Leadership
- Livelli del networker

LEZIONE 7

Approfondimenti tematici

- Aspetti fiscali nel Network Marketing - Approfondimento con esperti del settore fiscale
- Aspetti Legali nel Network Marketing - Discussione con esperti legali sulle regolamentazioni e le normative

LEZIONE 8

Sessione di gioco e pratica online

- Role play e simulazioni di situazioni di vendita
- Esercitazioni pratiche di gestione del team

LEZIONE 9

Sessione Q&A

- Risposte alle domande degli studenti e chiarimenti su concetti specifici

MASTER DIVENTARE LEADER NEL NETWORK MARKETING



CORPO DOCENTE

COORDINATORE SCIENTIFICO E DOCENTE PRINCIPALE

Giovanni Valenti

Leader internazionale

Tra i massimi esperti in creazione di reti vendita con 28 anni di esperienza sul campo e risultati ai vertici in ogni azienda multinazionale in cui ha operato. Attualmente Leader più alto in carriera dell'azienda DBM GLOBAL e top recruiter.

ALTRI DOCENTI

Vincenzo Randazzo

Avvocato

Specializzato nel business online e molto conosciuto anche su Instagram con lo pseudonimo verificato di AVVOCATODELBUSINESSONLINE. È titolare dello Studio Randazzo; con un team di professionisti dedicati a fornire consulenza legale specializzata nel mondo del business online e con una profonda comprensione delle sfide e delle opportunità legate all'ambiente digitale, è impegnato nel supportare imprese e startup che operano nell'e-commerce e nelle attività online.

Antonio Scalia

Dottore Commercialista e Revisore Legale

Direttore scientifico e docente del Master Diritto Tributario Wolters Kluwer IPSOA Scuola di formazione - Tax Consulting Firm dal 2018. Coordinatore del progetto formativo in area fiscale Wolters Kluwer IPSOA Scuola di formazione - Tax Consulting Firm.

MASTER DIVENTARE LEADER NEL NETWORK MARKETING



INFORMAZIONI

CALENDARIO E ORARI

Lezione	Data	Orario	Argomento
1	venerdì 24 gennaio 2025	15.00 - 17.00	Introduzione al Network Marketing
2	venerdì 31 gennaio 2025	15.00 - 17.00	Fondamenti del Network Marketing
3	venerdì 7 febbraio 2025	15.00 - 17.00	Costruire una Rete di Distributori
4	venerdì 14 febbraio 2025	15.00 - 17.00	Prodotti e compensazione
5	venerdì 21 febbraio 2025	15.00 - 17.00	Marketing online
6	venerdì 28 febbraio 2025	15.00 - 17.00	Approfondimenti essenziali
7	venerdì 7 marzo 2025	15.00 - 17.00	Approfondimenti tematici
8	venerdì 14 marzo 2025	15.00 - 17.00	Sessione di gioco e pratica online
9	venerdì 21 marzo 2025	15.00 - 17.00	Sessione Q&A

Il calendario potrà subire delle variazioni per particolari esigenze. Consulta il sito formazione.ipsoa.it

MASTER DIVENTARE LEADER NEL NETWORK MARKETING



PIANO FORMATIVO: GLI STRUMENTI DIGITALI A DISPOSIZIONE



Live streaming

Incontri con i docenti del Master in cui vengono affrontati gli argomenti del programma con approccio operativo e metodologia interattiva.



Materiale didattico

A supporto di ogni lezione è previsto materiale didattico in **formato digitale**, appositamente predisposti dai docenti.



Videoregistrazioni

I partecipanti potranno seguire in **differita le lezioni** accedendo alle videoregistrazioni, che saranno disponibili fino a 90 gg dalla lezione conclusiva del Master.

Tale registrazione è da considerare come semplice materiale didattico e **NON rilascia crediti** ai fini della formazione professionale continua.



Attestato e diploma di Master

Al termine dell'iniziativa verrà rilasciato il **diploma di Master**.

Qualora previsto dal Regolamento per la formazione professionale continua di appartenenza dell'iscritto, verrà rilasciato anche un **attestato di frequenza per i crediti formativi**.

Per maggiori informazioni [Clicca qui](#)

MASTER DIVENTARE LEADER NEL NETWORK MARKETING



Iscrizioni

QUOTE DI PARTECIPAZIONE

€ 900 + IVA	Listino
€ 720 + IVA	Sconto 20% per iscrizioni entro il 10 gennaio 2025
€ 630 + IVA	Sconto 30% per ex partecipanti ai Master con A. Scalia
€ 540 + IVA	Sconto 40% per Associati DBM ITALIA SPA

Gli sconti non sono tra loro cumulabili

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

L'iscrizione può essere effettuata:

- **on line**, compilando l'apposito form disponibile sul sito www.formazione.ipsoa.it
- **via mail**, inviando all'indirizzo commerciale.formazione@wki.it la scheda d'iscrizione
- rivolgendosi all'**Agenzia di fiducia**

La Scuola di Formazione Ipsoa si riserva la facoltà di annullare il master qualora non si raggiungesse il numero minimo di partecipanti previsto per il suo svolgimento.

BORSE DI STUDIO

Le borse di studio, a **copertura totale o parziale della quota di listino**, sono previste a favore di giovani professionisti con votazione di laurea non inferiore a 100/110. L'assegnazione sarà effettuata ad insindacabile giudizio della Struttura organizzativa in base a criteri di merito. Per concorrere all'assegnazione delle borse di studio è necessario inviare una mail a commerciale.formazione@wki.it o all'Agenzia di zona, **entro e non oltre 3 settimane** dall'inizio del Master, contenente la seguente documentazione:

- lettera di motivazione
- curriculum vitae
- copia del certificato di laurea
- eventuali certificazioni di abilitazione professionale

FORMAZIONE FINANZIATA

Per avere informazioni sulla possibilità di finanziare la tua formazione, scrivi a:
formazionefinanziata.ipsoa-it@wolterskluwer.com

CONTATTI

formazione.ipsoa.it

Per informazioni commerciali: commerciale.formazione@wki.it

Per informazioni amministrative: formazione.ipsoa@wki.it

Oppure rivolgersi all'Agenzia WKI di zona

Servizio clienti: Tel. 02/82476.1

Scheda di iscrizione Internet

Compilare e inviare a: Wolters Kluwer Italia S.r.l. - IPSOA
Scuola di formazione all'indirizzo mail
commerciale.formazione@wki.it

MASTER ONLINE

DIVENTARE LEADER NEL NETWORK MARKETING

(codice 270104) Dal 24 gennaio al 21 marzo 2025 - 18 ore formative - 9 incontri live

Selezionare la quota alla quale si ha diritto

È necessario compilare tutti i campi riportati nella presente scheda

- € 900 + IVA Listino
- € 720 + IVA Sconto 20% per iscrizioni entro il 10 gennaio 2025
- € 630 + IVA Sconto 30% per ex partecipanti ai Master con A. Scalia
- € 540 + IVA Sconto 40% per Associati DBM ITALIA SPA

Gli sconti non sono tra loro cumulabili.

DATI PARTECIPANTE

Cognome e nome _____ E-mail _____
Professione _____ Tel _____
Codice fiscale _____ Iscritto Ordine dei _____
Sede dell'Ordine professionale _____

DATI PER LA FATTURAZIONE

Ragione Sociale _____ Indirizzo _____
CAP _____ Città _____ Prov. _____
Partita IVA/C.F. _____ Codice Cliente IPSOA (se assegnato) _____

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Quota di partecipazione € _____ + IVA € _____
Totale fattura € _____

Il pagamento deve essere effettuato all'atto dell'iscrizione secondo la seguente modalità:

Bonifico bancario a favore di Wolters Kluwer Italia S.r.l. **IT38N030693368410000002209** indicando nella causale il titolo, la sede e il codice numerico dell'iniziativa prescelta, l'intestatario fattura e il nome del partecipante.

PARTE RISERVATA A CHI SI ISCRIVE AL MASTER E RICHIEDE LA BORSA DI STUDIO

In questo caso è necessario inviare tramite posta prioritaria la scheda di iscrizione e i documenti richiesti in allegato all'indirizzo sopraindicato.

Per chi volesse solo concorrere all'assegnazione della borsa di studio non è necessario inviare la scheda di iscrizione

- Il candidato richiede di partecipare esclusivamente all'assegnazione della Borsa di studio
- Il candidato dichiara di voler partecipare al Master anche se non dovesse ottenere la borsa di studio

Il candidato allega Curriculum Vitae Una foto tessera Certificato di laurea altro

A. CONDIZIONI GENERALI FORMAZIONE A DISTANZA

1. Definizioni:

Condizioni Generali: le presenti condizioni generali che unitamente alla proposta di contratto/modulo d'ordine costituiscono il Contratto;

Contratto: il contratto, ordine d'acquisto o modulo, cui le presenti Condizioni Generali si riferiscono e al quale sono allegato.

Normativa Privacy: il D.Lgs. 196/2003 ("Codice Privacy") come emendato dal D.Lgs. 101/2018 e le sue successive modificazioni, nonché il Regolamento UE 679/2016 ("GDPR").

Quota di Iscrizione: il corrispettivo pagato dall'Utente per perfezionare l'iscrizione al Prodotto Formativo.

Prodotto Formativo: l'evento formativo oggetto del Contratto che potrà essere uno o più dei seguenti corsi: Corso E-learning, Carnet di Corsi E-learning, Servizio Esamina, Master /Corso Online, Master Blended.

Piattaforma: l'area virtuale accessibile per via telematica dall'Utente per la fruizione dei Prodotti Formativi;

WK: Wolters Kluwer Italia S.r.l. con sede legale in 20152 Milano, Via Bisceglie n. 66, soggetto erogatore del Prodotto Formativo.

Utente: il soggetto che con l'accettazione delle presenti Condizioni generali ed il versamento della Quota di Iscrizione acquista il diritto di usufruire di uno o più Eventi Formativi.

2. Oggetto

2.1 Le presenti Condizioni Generali hanno ad oggetto l'erogazione, in favore dell'Utente, dei Prodotti Formativi, alle condizioni infra specificate.

2.2 Ciascun Prodotto Formativo sarà erogato in modo corrispondente a quanto riportato nelle presenti Condizioni Generali di cui l'Utente dichiara espressamente di aver preso visione e di conoscere in ogni sua parte.

3. Proprietà intellettuale

3.1 WKI è titolare ovvero ha la legittima disponibilità di ogni diritto di proprietà intellettuale sui contenuti degli Eventi formativi e di ogni componente tecnica.

3.2 È fatto espresso divieto all'Utente di riprodurre, permanentemente o temporaneamente, totalmente o parzialmente, i contenuti del Prodotto Formativo con qualsiasi mezzo o in qualsiasi forma od usare, riprodurre, estrarre, modificare autonomamente parti del Prodotto Formativo, quali, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, il codice sorgente, l'interfaccia, il materiale didattico, il testo o eventuali immagini. È fatto, inoltre, espresso divieto all'Utente di riprodurre, anche per estratto, duplicare, copiare, vendere, locare o comunque sfruttare il Prodotto Formativo o sue singole componenti a fini commerciali o anche soltanto renderlo fruibile a o condividerlo con più soggetti o sviluppare prodotti o applicazioni di qualsiasi genere basate sul Prodotto Formativo.

3.3 Il materiale didattico fornito nel corso dell'Evento Formativo è ad uso esclusivo dell'Utente che non potrà diffonderlo o cederlo a terzi.

4. Acquisto del Prodotto Formativo

4.1 Con l'iscrizione e l'accettazione delle presenti Condizioni Generali l'Utente si obbliga a corrispondere la Quota di Iscrizione secondo le modalità di pagamento relative a ciascun Evento Formativo sul sito web ovvero nel modulo d'ordine.

4.2 In caso di ritardo nei pagamenti, il Cliente è tenuto a corrispondere sugli importi dovuti gli interessi moratori ai sensi di legge e a rifondere le eventuali spese sostenute da WKI per il recupero del credito.

5. Fruizione del Prodotto Formativo

5.1 A seguito della ricezione della domanda di iscrizione al Prodotto Formativo WKI trasmetterà all'Utente le Credenziali di Accesso, tramite le quali l'Utente potrà accedere alla Piattaforma ed attivare il Prodotto Formativo secondo le modalità indicate nella relativa comunicazione e nelle presenti Condizioni Generali.

5.2 WKI si riserva la facoltà di non dare seguito all'erogazione del Prodotto Formativo dandone comunicazione all'Utente all'indirizzo di posta elettronica da questi indicato al momento dell'iscrizione; in tal caso WKI provvederà a rimborsare all'Utente il corrispettivo già versato, con l'esclusione di ogni altro risarcimento o indennizzo, anche relativo ad eventuali spese strumentali alla fruizione del Prodotto Formativo già sostenute dall'Utente.

5.3 A proprio insindacabile giudizio oltre che per cause di forza maggiore, WKI si riserva la facoltà di variare piattaforma, date, durata, relatori di tutte o di singole unità formative, oltre che modalità di erogazione di tutte o di singole unità formative (a mero titolo esemplificativo, sostituendo la modalità "webinar" con la modalità "e-learning"). La mancata fruizione del Prodotto Formativo acquistato per cause diverse dall'annullamento da parte di WK non comporterà alcun obbligo di rimborso in capo a WK.

5.4 Per la risoluzione di eventuali difficoltà tecniche nella fruizione di Eventi Formativi nonché per eventuali problematiche relative alla certificazione dei crediti formativi ove previsti, l'Utente potrà usufruire dei servizi di assistenza a distanza di WKI, contattando il centro assistenza tutoronline@wki.it.

5.5 L'Utente si obbliga a custodire ed a mantenere segrete le Credenziali di Accesso con la massima cura e diligenza. È fatto divieto all'Utente di cedere, a qualunque titolo, a terzi le Credenziali di Accesso o comunque di consentire a terzi l'accesso al Prodotto Formativo. In caso di furto e/o smarrimento delle credenziali, l'Utente dovrà darne immediata comunicazione scritta a WKI onde consentirne la tempestiva disattivazione e la sostituzione, contattando il centro assistenza tutoronline@wki.it.

5.6 In caso di malfunzionamento, sospensione e/o interruzione della fruizione del Prodotto Formativo sulla Piattaforma per ragioni tecniche, l'Utente dovrà darne pronta comunicazione a WKI entro e non oltre 48 ore dal verificarsi dell'evento interrottivo a mezzo posta elettronica certificata indicando nell'oggetto della comunicazione il titolo del Prodotto Formativo e il nominativo dell'Utente.

6. Accredimento (ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE)

6.1 L'attestato di partecipazione, di ciascun Evento Formativo viene rilasciato al termine della completa fruizione del Prodotto Formativo e, ove accreditato, secondo quanto stabilito nel rispetto dei Regolamenti sulla Formazione Continua a distanza degli Ordini professionali coinvolti.

7. Corsi E-Learning, Carnet di Corsi E-Learning, servizio Esamina

7.1 Ciascun Corso E-learning sarà fruibile da parte dell'Utente attraverso la Piattaforma fino alla scadenza dell'accreditamento, se previsto, e comunque per un periodo non superiore ai 12 mesi dall'invio della mail di attivazione dell'iniziativa.

7.2 Trascorso tale periodo verrà meno il diritto dell'Utente alla fruizione del *Corso E-learning*.

7.3 Il *Carnet di Corsi E-learning* sarà fruibile da parte dell'Utente attraverso la Piattaforma per un periodo pari a 12 mesi dall'attivazione, trascorso tale periodo la parte eventualmente non utilizzata del Carnet non potrà più essere utilizzata.

8. Webinar / Corsi online, Master on line / Master Blended

8.1 I Webinar/Corsi online e i Master on line/Master Blended saranno fruibili dall'Utente esclusivamente nelle date e nelle fasce orarie specificate da WKI nel relativo materiale illustrativo.

8.2 Il prodotto formativo resterà a disposizione dell'Utente sulla Piattaforma per un periodo pari a 90 giorni dalla conclusione dell'iniziativa.

8.3 Non sarà in ogni caso consentita la partecipazione al Prodotto Formativo in assenza dell'avvenuto pagamento della Quota di Iscrizione.

8.4 L'eventuale ritardo nel pagamento, purché antecedente la data d'inizio, potrà essere portato ad evidenza di WK da parte dell'Utente allegando la prova di avvenuto pagamento e/o della disposizione del bonifico relativo alla Quota di Iscrizione, con comunicazione scritta a mezzo posta elettronica indicata nella conferma d'ordine.

8.5 Successivamente all'avvenuta iscrizione WK trasmetterà all'Utente all'indirizzo e-mail indicato nella scheda di registrazione la conferma di attivazione della Piattaforma per la fruizione del Prodotto Formativo e congiuntamente invierà le Credenziali di Accesso, tramite le quali l'Utente potrà accedere al Prodotto Formativo, secondo le modalità indicate nella comunicazione stessa e comunque nel rispetto delle presenti Condizioni Generali.

8.6 È attribuito all'Utente il diritto di recesso da esercitarsi inderogabilmente almeno 5 giorni prima del Webinar/Corso on Line e 15 giorni prima del Master on line/Master Blended.

9. Limitazione di responsabilità

9.1 WKI non potrà essere ritenuta responsabile per danni, di qualsiasi genere, che l'Utente possa subire a causa della partecipazione o della mancata partecipazione al Prodotto Formativo che dipendano da ritardi, sospensioni, interruzioni del Prodotto Formativo, difetti e/o malfunzionamenti della Piattaforma, totali e/o parziali, temporanei e/o definitivi, derivanti da qualsiasi causa a WKI non imputabile, compreso in via meramente esemplificativa:

- a) malfunzionamenti della Piattaforma formativa causati, in generale, da: (i) comportamenti dolosi o colposi dell'Utente tra cui il mancato aggiornamento di software o la mancata accettazione di pop up necessari per il corretto funzionamento della Piattaforma (ii) guasti e/o malfunzionamenti delle apparecchiature, impianti e/o dei sistemi, di qualsiasi tipo dell'Utente o a lui in uso;
- b) sospensione e/o interruzione del servizio di collegamento internet da parte del gestore;
- c) guasti alla rete e/o ai server dovuti a casi fortuiti o forza maggiore;
- d) eventuale mancato riconoscimento di crediti formativi per i corsi accreditati presso gli Ordini Professionali.

9.2 Fermo quanto sopra, resta inteso che, fatti salvi i limiti inderogabili di legge per i casi di dolo e colpa grave, la responsabilità della Scuola è limitata nel massimo al corrispettivo effettivamente versato dall'Utente per l'acquisto del Prodotto Formativo.

10. Recesso degli Utenti Consumatori

10.1 Con esclusivo riferimento agli acquisti perfezionati al di fuori dei locali commerciali da utenti consumatori ai sensi e per gli effetti dell'art. 3, lett. a) del Codice del Consumo, l'Utente presta espressamente il proprio consenso a che la prestazione inizi una volta concluso il contratto. Pertanto, ai sensi e per gli effetti dell'art. 59, lett. o) del Codice del Consumo, l'Utente prende atto e accetta che il diritto di recesso (previsto all'art. 52 del Codice del Consumo e esercitabile entro il termine di 14 (quattordici) giorni dalla data di conclusione di un contratto) non potrà essere esercitato dopo la completa prestazione del servizio.

10.2 In particolare, in caso di conclusione di un contratto per la fornitura di contenuto digitale non fornito su supporto materiale e immediatamente scaricabile o fruibile dal sito, quali, a titolo esemplificativo e non esaustivo, gli ebook e i corsi e-learning, il diritto di recesso non potrà essere esercitato.

10.3 In ogni ipotesi diversa dalle precedenti, l'Utente avrà facoltà di recedere entro 14 dalla sottoscrizione con invio a mezzo raccomandata A.R. indirizzata a Wolters Kluwer Italia s.r.l., Via Bisceglie n. 66, 20152 Milano, o a mezzo PEC all'indirizzo "contact@wkiert.it"

11. Comunicazioni

11.1 Ogni comunicazione tra le parti dovrà essere inviata a mezzo posta elettronica a Wolters Kluwer Italia S.r.l., all'attenzione del Servizio Clienti, Via Bisceglie n. 66, 20152 Milano, Italia, ovvero all'indirizzo di posta servizio.clienti@wolterskluwer.com; quanto all'Utente, ai riferimenti indicati con la domanda di iscrizione.

11.2 L'eventuale furto, smarrimento, ovvero appropriazione, a qualsivoglia titolo, da parte di terzi della Credenziali di Accesso dovrà essere comunicata senza ritardo dall'Utente, via e-mail, all'indirizzo servizio.clienti@wolterskluwer.com.

12. Trattamento dati personali, informativa e rinvio

12.1 I dati personali del Cliente saranno registrati su database elettronici di proprietà di Wolters Kluwer Italia S.r.l., Titolare del trattamento, con sede legale in Milano, Via Bisceglie n. 66, 20152, Italia, nonché saranno conservati su server situati nel territorio di Paesi appartenenti all'Unione Europea (UE) oppure extra UE nel rispetto della normativa in materia di protezione dei dati personali e saranno trattati da quest'ultimo tramite propri incaricati per finalità amministrative e contabili.

12.2 Il Cliente potrà in ogni momento esercitare i diritti di cui al Regolamento Europeo 679/2016, fra cui il diritto di accedere ai Suoi dati e ottenerne l'aggiornamento o la cancellazione per violazione di legge, di opporsi al trattamento dei Suoi dati ai fini di invio di materiale pubblicitario, vendita diretta e comunicazioni commerciali mediante comunicazione scritta da inviarsi a: Wolters Kluwer Italia S.r.l. - PRIVACY - Milano, Via Bisceglie n. 66, 20152 Milano, Italia.

12.3 Il cliente è tenuto a consultare l'informativa privacy completa sul sito www.wolterskluwer.it nella sezione privacy.

13. Dichiarazione ai sensi del D.Lgs. 231/2001

13.1 Il Cliente prende atto che WKI ha adottato il Modello ex D.Lgs. 231/01 consultabile all'indirizzo www.wolterskluwer.it <<http://www.wolterskluwer.it>> sezione "Chi siamo – in Italia – Governance" e si obbliga ad osservare, nei rapporti con WKI, i principi ivi indicati e, in generale, le norme di legge vigenti e i principi generali di correttezza e trasparenza, impegnandosi ad adottare regole idonee alla prevenzione dei reati ex D.Lgs. 231/2001.

14. Foro competente

14.1 Per ogni controversia relativa al presente contratto sarà competente in via esclusiva il foro di Milano.

Data / firma _____

15. Approvazione specifica

15.1 L'Utente dichiara di approvare specificamente le clausole 5 (Fruizione del Prodotto Formativo, con particolare riferimento ai §§ 5.2 e 5.3), 10 (Recesso degli Utenti Consumatori), 9 (limitazione di responsabilità), 14 (Foro Competente).

Data / firma _____

WEB

I nostri contatti

IPSOA Scuola di formazione

Tel. 02/82476.1

E-mail: commerciale.formazione@wki.it

www.formazione.ipsoa.it