

Catalogo Attività Formative

Crescere insieme
è una bella impresa!

Percorsi Manageriali 2025-2026

Il progetto “ACADEMY” di Rete PMI Romagna.

Il territorio della **Romagna** è noto per la vivacità imprenditoriale che lo caratterizza e quindi per la numerosa presenza di aziende, prevalentemente PMI, che hanno saputo imporsi con successo a livello nazionale e internazionale nei rispettivi settori. Spesso, per affrontare step di crescita o perché interessate da ricambi generazionali, avvertono il bisogno di attivare **percorsi di alta formazione imprenditoriale o manageriale**.

Ad oggi, tale bisogno viene sovente soddisfatto attraverso la «**migrazione**» verso Bologna, Milano o altrove, dove da tempo vengono proposti percorsi di alta formazione, comportando però sacrifici in termini logistici, maggior dispendio di tempo e di costi, oppure disperdendo l'investimento formativo in diverse attività di prossimità, che non sempre trovano risposta adeguata alle proprie esigenze. Da ciò, la decisione di **dar vita ad una Academy dove far convergere le diverse «expertise»**.

Da una rilevazione preliminare effettuata, i **temi** più sentiti oggi dalle Aziende sono risultati essere quelli legati alle **sfide del mercato** che cambia a ritmi sempre più sostenuti, accelerati anche dal contesto degli ultimi anni, che rendono sempre più difficile non solo il **posizionamento competitivo** sui mercati di riferimento, ma anche la **retention dei dipendenti**.

Rete PMI Romagna, nello svolgere il proprio ruolo di **facilitatore di sviluppo** per le Imprese, ha così deciso di organizzare un percorso di alta formazione imprenditoriale e manageriale **attingendo competenze e professionalità laddove già sono state sviluppate e portandole sul territorio**, a costi estremamente più contenuti e senza dispendio di risorse per trasferte e logistica.

L'obiettivo è quello di offrire un percorso di sviluppo di competenze manageriali di Alta Formazione alle imprese, proponendo un programma formativo in **collaborazione con docenti di prestigio di Università e Business Schools** con un profilo non solo accademico, ma anche manageriale e con professionisti e manager di comprovata esperienza.

A partire dunque dal presidio di aree strategiche come, **Marketing, Vendite, Risorse Umane, Pianificazione, Produzione, Innovazione, Internazionalizzazione, etc.** ... la formula proposta è quella di **giornate formative, da svolgersi in residenziale, in una location che favorisca la conoscenza fra i partecipanti e la condivisione di esperienze**.

Dopo gli ottimi risultati conseguiti nei primi due anni di *startup*, è giunto il momento di fare un ulteriore step, per sensibilizzare e coinvolgere maggiormente le Aziende in processi di formazione e aggiornamento, oggi sempre più necessari per affrontare le sfide che innovazioni e mercati quotidianamente ci presentano. E' nata così la proposta degli **“Academy Partners”**, per consentire alle Aziende Associate di **accedere alle attività formative, a costi ancor più contenuti** di quanto già non siano partecipando singolarmente, a fronte di una qualità della proposta, che si avvale di docenti altamente qualificati.

Con l'avvio dell'A.A. 2025-26, le Aziende hanno quindi a disposizione due opzioni: **isciversi ai singoli corsi** che ritengono di interesse, con la medesima formula degli anni precedenti, oppure **divenire “Academy Partners”** e avere la possibilità di iscrivere due partecipanti a tutti i corsi programmati, versando una quota *tantum*, formula di particolare interesse per chi ricorre continuativamente ad attività di formazione. Di seguito il programma 2025-2026.

La Direzione Scientifica della Academy è in collaborazione con

Giornate Formative 2025-26 | Calendar & Highlights Contenuti

COMMERCIALE ♦ MARKETING

1. Il Marketing B2B: Trade e Account Marketing | 04 Marzo 2026

- Cosa si intende per Trade Marketing (marketing sui canali distributivi) e Account Marketing (marketing sui clienti business) rispetto al Consumer Marketing
- Come supportare la rete distributiva attraverso le attività di Trade Marketing
- Progettare attività di Account Marketing: sviluppare piani mirati sui clienti strategici e massimizzare il loro valore
- Esempi di attività di successo

Docente: **ANNAMARIA COFANO**

2. Sistemi incentivanti per il raggiungimento degli obiettivi aziendali | 11 Febbraio 2026

- Ruolo del team commerciale nel contribuire agli obiettivi strategici
- Dai risultati attesi ai comportamenti da premiare
- Management By Objectives
- Il processo MBO

Docente: **DANIELE RIMINI**

3. A.I.Moment - Come usare l'intelligenza artificiale per far crescere la tua azienda | 22.10.2025

- Integrare l'intelligenza artificiale nei processi aziendali (marketing, vendita e produttività) per aumentare l'efficienza e ottenere risultati concreti
- Capire davvero cos'è (e cosa non è) l'intelligenza artificiale oggi
- Conoscere i tool più efficaci oltre ChatGPT
- Imparare a usare l'AI per risparmiare tempo e generare valore nei processi aziendali
- Casi d'uso, strumenti concreti e nuova mentalità operativa

Docente: **THOMAS BANDINI**

AMMINISTRAZIONE ♦ CONTROLLO ♦ FINANZA

4. Lettura rapida del bilancio | 29 Ottobre 2025

- Il sistema azienda e le informazioni contabili
- Le condizioni di equilibrio e i cicli della gestione
- Il bilancio d'esercizio e la riclassificazione

Docente: **PAOLO DI MARCO**

5. Il controllo di gestione per le PMI - Misurare la redditività aziendale | 26 Novembre 2025

- Il sistema di programmazione e controllo: gli strumenti della contabilità direzionale
- Il Cost Management: tipologia e contabilità dei costi
- Le decisioni operative di breve periodo

Docente: **PAOLO DI MARCO**

6. Gestire il rapporto Banca-Impresa - Come la Banca “legge” la tua Impresa | 6 Maggio 2026

- La gestione aziendale nel contesto dei rapporti bancari
- Le regole che stanno alla base delle valutazioni effettuate dalle banche
- Avere una visione “oggettiva” della propria azienda
- Il bilancio, da adempimento a chiave di accesso e mantenimento degli affidamenti
- Il rating attribuito dalla banca all’azienda e i vari fattori che lo condizionano
- Come accedere e gestire proattivamente i dati in Centrale Rischi di Banca d’Italia
- Migliorare il dialogo dell’impresa con il Sistema bancario
- Casi di studio:
 - Sviluppo di una relazione per presentazione dell’impresa agli istituti di credito
 - Sviluppo di un piano di gestione futura dei rapporti bancari

Docente: **ANDREA BONORA**

PEOPLE MANAGEMENT

7. La gestione dei conflitti: imparare a litigare “bene” | 21 Gennaio 2026

- Cos’è un conflitto e come si può prevenire
- Perché evitare i conflitti non aiuta la pace
- Come gestire un conflitto
- Cosa fare quando l’altro evita il conflitto
- Cosa fare quando configgono gli altri all’interno dello stesso gruppo
- Cosa fare quando si è il capo di persone che configgono tra loro

Docente: **MASSIMO FRANCESCHETTI**

8. Trasformare l’errore in problem solving | 22 Aprile 2026

- cos’è un errore
- principali cause e responsabilità
- come le abitudini avvantaggiano e/o ostacolano i nostri comportamenti
- dalla mala gestione dell’errore alla buona gestione di un problem solving

Docente: **MARIA CARLA TABANELLI**

9. Talent Attraction&Retention: attrarre e trattenere talenti per costruire una squadra di successo 20 Maggio 2026

- Talent Gravity - attrarre e trattenere i talenti del futuro - uno dei motori più importanti, e forse sottostimati, nel costruire e mantenere un Team di alto livello.
- Customer/Employee centricity - Progettare l’esperienza del collaboratore come quella del cliente, assicura la massimizzazione del valore aggiunto dell’Azienda nel mercato.
- Organizzare il processo per fasi: 1.Attrazione > 2.Assunzione > 3.Onboarding > 4.Engagement > 5.Performance > 6.Sviluppo

Docente: **PAOLO LONGOBARDI**

INTERNAZIONALIZZAZIONE

10. Imprese e Mercati Esteri: strategie e strumenti per crescere senza rischi | 12 Novembre 2025

- Come scegliere i mercati target e sviluppare una strategia di export efficace:
 - *l'importanza dell'assessment iniziale... sì ma come?*
 - *quali sono le competenze necessarie e come potenziare il team interno*
 - *l'intelligenza artificiale ci può aiutare? Strumenti e criticità*
- Quali errori evitare nei rapporti con clienti e intermediari esteri. Case studies:
 - *una proposta imperdibile? ... Come riconoscere offerte sospette e proteggersi dai rischi*
 - *conformità normativa, garanzia e product liability. Tutto chiaro? Cosa verificare prima di esportare*
 - *forse sto regalando soldi al mio agente estero... come faccio a saperlo? Errori più comuni nei contratti di agenzia*
 - *perché il rivenditore mi può chiedere l'indennità di clientela? Rischi sconosciuti nei rapporti con i distributori*
- Quali strumenti utilizzare per proteggere il tuo business e garantire pagamenti sicuri:
 - *i contratti da utilizzare per una maggiore tutela*
 - *strumenti di pagamento e di garanzia che riducono il rischio di insolvenza*

Docenti: **Avv. Lorenzo Bacciardi** | **Avv. Tommaso Fonti** | **Avv. Tommaso Mancini**

11. Il piano industriale per la pianificazione della crescita all'estero | 28 Gennaio 2026

- Il piano industriale: i requisiti e i contenuti del piano industriale
- Ricognizione del settore economico in cui opera l'azienda, caratteristiche e peculiarità
- Analisi del mercato di sbocco con evidenza dei trend storici e dei trend prospettici, delle dimensioni dei mercati target, della tipologia di clienti esistenti nei vari mercati, dei modelli distributivi esistenti e dei maggiori players
- Descrizione dei prodotti e servizi della società: punti distintivi rispetto ai concorrenti e identificazione delle caratteristiche di successo in riferimento al mercato di sbocco
- Evoluzione delle strategie aziendali in funzione del contesto competitivo e nell'ottica della crescita nei mercati di sbocco.
- L'action plan:
 - *le azioni da intraprendere per la realizzazione delle linee strategiche identificate nel piano industriale*
 - *impatto organizzativo delle singole azioni e individuazione dei responsabili delle singole azioni*
 - *interventi sulla gamma prodotti / servizi*
 - *impatto economico e finanziario*
 - *investimenti necessari*
- Il business plan e le assumptions di base:
 - *proiezione dei ricavi nei 5 anni futuri*
 - *sviluppo dei costi*
 - *evoluzione del capitale investito*
 - *sviluppo della struttura finanziaria previsionale per il periodo di 5 anni*
- Coerenza del business plan con le strategie definite nel piano industriale e le azioni dell'action plan

Docenti: **Renato Capanna** | **Antonella Lanzani** | **Manuela Santini**

PROFILO DOCENTI

Annamaria Cofano: Co-fondatrice dello studio di consulenza strategica WeDoLab, con una specializzazione nel Marketing e Sales Management maturata in aziende come Nike e Bahlsen. Collabora con Bologna Business School - Fondazione dell'Università di Bologna dal 2010, dove è Direttrice Scientifica dell'Open Program Sales Management e docente di Sales Management al MBA Part-Time e all'Hybrid MBA.

<https://www.bbs.unibo.it/faculty/cofano/#gref>

Daniele Rimini: Socio fondatore di "PDFOR Consulenza Direzionale, società di consulenza direzionale che realizza progetti e sviluppo nelle aree della gestione aziendale. È professore a contratto di marketing presso UNIBO – Università Alma Mater Studiorum di Bologna, e impegnato in diverse attività didattiche presso la Bologna Business School. È anche responsabile didattico di due corsi: PMI Academy e Management Accelerated Program.

<https://www.bbs.unibo.it/faculty/rimini/#gref>

Paolo Di Marco: Socio fondatore di "PDFOR Consulenza Direzionale", società di consulenza direzionale che realizza progetti e sviluppo nelle aree della gestione aziendale. Ricopre il ruolo di professore a contratto di CLAMM "Economia e Gestione delle imprese", PAO "Organizzazione e Strutture Aziendali", MAMS " Bilanci Aziendali e Controllo di Gestione", MAMS "Gestione e Organizzazione delle Attività sportive" presso l'Università di Bologna. E' docente presso la Bologna Business School nelle aree "Controllo di gestione" e "Strategia d'impresa", ed è incaricato della direzione didattica del General Management Program (GMP).

<https://www.bbs.unibo.it/faculty/di-marcomarco/#gref>

Massimo Franceschetti: libero professionista, docente e consulente per direzione aziendale in comunicazione interpersonale, teamwork, comunicazione di contatto. Dal 2004 in Bologna Business School, dove è stato direttore scientifico EMBA dell'Impresa cooperativa ed è ad oggi docente di Leadership e Sviluppo personale, Improving TeamWork, Creativity & Leadership, Comunicazione interpersonale e Organizzativa. Docente della Scuola Superiore della Pubblica Amministrazione ed è docente riconosciuto del Ministero degli Interni. Dal 1993 ha svolto docenza e consulenza, tra gli altri, per: Università di Siena; Università di Firenze; Prefettura di Ravenna e Forlì; Questura di Forlì; Cefla Group; Cadia, Coop. Reno, Aziende Sanitarie di Bolzano, Ravenna, Termoli, Prato, Caserta; Aeroporto G. Marconi, Hera Group, Regione Emilia-Romagna, Rai Radiotelevisione Italiana, Mediaset, Unipol, Associazione Nazionale Assicurazioni, Holiday Inn.

<https://www.bbs.unibo.it/faculty/franceschetti/#gref>

Maria Carla Tabanelli: Psicologa del lavoro e psicoterapeuta biosistemica. Si occupa di benessere organizzativo e di stress lavoro-correlato. In collaborazione con l'Università di Bologna ha sviluppato ambiti di ricerca e di applicazione all'interno di vari contesti aziendali. In qualità di libera professionista progetta e implementa attività di selezione, formazione, sviluppo del personale e welfare. Le competenze di psicologa e la sua passione le hanno permesso di orientarsi al benessere dell'individuo in ambito organizzativo e privato.

<https://www.minervaedizioni.com/autori/maria-carla-tabanelli.html>

Paolo Longobardi: Senior Partner e membro del Consiglio di Amministrazione di Praxi Group. È coinvolto nell'ambito delle risorse umane e in ruoli manageriali da molti anni. E' stato General Manager, membro dei Board di varie aziende e Presidente o membro di varie associazioni (Confindustria, Manageritalia, CIDA) e di organismi e commissioni nel settore pubblico. È responsabile della sede di Bologna di Praxi, gestisce un team di profonda seniority e, inoltre, ricopre in prima persona il ruolo di project manager in vari progetti di Human Capital Consulting. Adjunct Professor in Bologna Business School dal 2005, attualmente per lo MBA Part-time (Serale) e, precedentemente, per il Master in Organization & Human Resources Management.

<https://www.bbs.unibo.it/faculty/longobardi-2/#gref>

Thomas Bandini: Consulente AI, digital strategist e formatore, dal 2011 affianca imprenditori, manager e team aziendali per integrare l'intelligenza artificiale e il marketing digitale nei processi quotidiani, con un solo obiettivo: ottenere risultati misurabili. Con taglio pratico e diretto, insegna l'utilizzo di strumenti come l'AI (oltre 35 tool), trasformandoli da "giocattoli" a leve strategiche per vendere di più, lavorare meglio e risparmiare tempo. Il metodo didattico utilizzato è concreto, supportato da casi reali, applicazioni operative e con l'obiettivo di semplificare.

www.thomasbandini.it

Lorenzo Bacciardi: socio e managing partner di Bacciardi Partners, si occupa di diritto societario nazionale e transnazionale, costituzione e regolamentazione di uffici di rappresentanza, branch, subsidiary e joint ventures all'estero, espatrio di personale italiano all'estero e impatrio di personale straniero in Italia.

Ha lavorato presso lo studio The Erb Law Firm, P.C. di Philadelphia, USA, come foreign attorney, dove ha prestato consulenza societaria, contrattuale e di pianificazione fiscale internazionale per società estere e società italiane operanti negli Stati Uniti. Ha presentato una serie di conferenze e seminari sul tema "Norme e processi relativi alla globalizzazione delle imprese" in collaborazione con la Ramapo College of New Jersey – School of International Studies e ha lavorato presso lo studio legale Darbys Solicitors, in Oxford, dove ha curato la redazione di documenti contrattuali nell'ambito del diritto societario e fiscale Inglese.

E' membro di IR Global, primario network di studi professionali presente in oltre 165 paesi nel mondo ed è Committee Member dell'IR GLOBAL M&A Group. E' membro della Alliance of Merger & Acquisition Advisors, di cui compone l'International Committee. Ha presieduto, dal 2010 al 2014, l'organo direttivo di Eurojuris International Business Group.

<https://www.bacciardipartners.it/professionisti/lorenzo-bacciardi/>

Tommaso Fonti: Head of Tax, Customs Law and Global Mobility, Bacciardi Partners, presiede il Dipartimento di Fiscalità Internazionale e Diritto Doganale oltreché il Dipartimento di Global Mobility. Si occupa di fiscalità nazionale e internazionale, transfer pricing, IVA comunitaria e internazionale, tematiche afferenti al diritto doganale ed export control (origine preferenziale e non preferenziale delle merci, classificazione e valore in dogana, etichettatura dei prodotti, procedure di sequestro in dogana, ecc..), espatrio di personale italiano all'estero e impatrio di personale straniero in Italia. E' membro di IR Global, primario network di studi professionali presenti in oltre 165 paesi nel mondo.

<https://www.bacciardipartners.it/professionisti/tommaso-fonti/>

Tommaso Mancini: Commercial Lawyer e Head of International Commercial Law di Bacciardi Partners, dopo il conseguimento della laurea e l'abilitazione all'esercizio della professione, si è specializzato, sia in Italia che all'estero (dove ha anche lavorato presso lo studio Harris Cartier di Londra), in contrattualistica internazionale, acquisendo una formazione specifica relativamente a rapporti internazionali di vendita e distribuzione, approvvigionamento, subfornitura, licenza di trasferimento di tecnologia e diritti di proprietà industriale. E' membro di IR Global, primario network di studi professionali presenti in oltre 165 paesi nel mondo, dell'International Distribution Institute e di Credimpex Italia, nonché della Camera degli Avvocati Internazionalisti.

<https://www.bacciardistudiolegale.it/professionisti/tommaso-mancini/>

Andrea Bonora - Head of Corporate Banking @Banca Sella: con solide competenze Manageriali, in Finanza e Credito è Responsabile Corporate Banking presso Banca Sella. Segue le filiali su tutto il territorio nazionale, con grande competenza non solo gestionale, ma anche operando direttamente nei rapporti con le Imprese.

<https://www.linkedin.com/in/andrea-bonora-045b0649/?originalSubdomain=it>

1. Adesione come "Academy Partner" (riservata ai soli Associati)

Modulo di sottoscrizione da inviare a segreteria@retepmiromagna.it

Il/la sottoscritto/a _____ in qualità di legale rappresentante
dell'Azienda _____

Indirizzo _____

Ref. per contatti: _____ e.mail _____ cell. _____

Dati per fatturazione: P.Iva _____ Codice Univoco _____

Con la sottoscrizione della presente **aderisce alla formula "Academy Partner"** e si impegna al versamento **della quota di iscrizione di € 1.000,00 + Iva**, da versarsi anticipatamente all'avvio delle attività formative, grazie alla quale l'Azienda potrà:

- ➔ **accedere alle 11 giornate formative** programmate nel Catalogo 2025-2026;
- ➔ **iscrivere due partecipanti** a tutti o ai soli corsi di interesse; per ogni partecipante eccedente i due previsti per ciascun corso, sarà dovuta una cifra aggiuntiva di soli 75,00 € + IVA cad.

Si prega di indicare qui di seguito i corsi di interesse ed il numero dei partecipanti che si prevede di iscrivere; tale indicazione non preclude eventuali variazioni che si volessero apportare in seguito:

COMMERCIALE ♦ MARKETING

1. ☐ Il Marketing B2B: Trade e Account Marketing ⇒ **partecipanti n. _____**
2. ☐ Sistemi incentivanti per il raggiungimento degli obiettivi aziendali ⇒ **partecipanti n. _____**
3. ☐ A.I. Moment - Come usare davvero l'intelligenza artificiale per far crescere la tua azienda ⇒ **partecipanti n. _____**

AMMINISTRAZIONE ♦ CONTROLLO ♦ FINANZA

4. ☐ Lettura rapida del bilancio ⇒ **partecipanti n. _____**
5. ☐ Il controllo di gestione per le PMI - Misurare la redditività aziendale nelle PMI ⇒ **partecipanti n. _____**
6. ☐ Gestire il rapporto Banca-Impresa - Come la Banca "legge" la tua Impresa ⇒ **partecipanti n. _____**

PEOPLE MANAGEMENT

7. ☐ La gestione dei conflitti: imparare a litigare "bene" ⇒ **partecipanti n. _____**
8. ☐ Trasformare l'errore in problem solving ⇒ **partecipanti n. _____**
9. ☐ Talent Attraction&Retention: attrarre e trattenere talenti per costruire una squadra di successo
⇒ **partecipanti n. _____**

INTERNAZIONALIZZAZIONE

10. ☐ Imprese e Mercati Esteri: strategie e strumenti per crescere senza rischi ⇒ **partecipanti n. _____**
11. ☐ Il piano industriale per la pianificazione della crescita all'estero ⇒ **partecipanti n. _____**

N.B. Prima dell'avvio di ciascun corso sarà inviata la relativa scheda di iscrizione per conferma dei partecipanti e richiesta dati.

Luogo e Data

Timbro e firma dell'azienda

2. Partecipazione alle Singole Giornate di Formazione a Catalogo

Manifestazione di interesse da inviare a segreteria@retepmiromagna.it

Le Aziende che non aderiranno come “Academy Partner” potranno partecipare alle attività formative, secondo le consuete modalità e costi:

→ **Per le Aziende ASSOCIATE condizioni agevolate:** il primo iscritto paga la quota ridotta riservata ai Soci di **250,00 € + Iva** e dal secondo iscritto in poi una quota di **75,00 € + Iva** per ogni ulteriore partecipante.

→ **Per le Aziende NON Associate**, è applicata la **quota d’iscrizione intera di 400,00 € + Iva** ed è prevista la quota di **150 € + Iva** per un solo ulteriore iscritto.

Anche in questo caso, per motivi organizzativi, **vi preghiamo di segnalarci a quali corsi siete interessati** fra quelli che qui di seguito riepiloghiamo per titoli e cronologia di data di svolgimento. Tale indicazione è una **manifestazione di interesse, al momento non vincolante**, che dovrà essere confermata con successiva scheda di iscrizione che invieremo prima dell’avvio del corso. Barrare i titoli per i quali si manifesta interesse:

TITOLO DEL CORSO	DATA DI SVOLGIMENTO	MANIFESTAZIONE INTERESSE
1) A.I.Moment - Come usare l’intelligenza artificiale per far crescere la tua azienda	Mercoledì 22 Ottobre 2025	SI' ☐ NO ☐
2) Lettura rapida del bilancio	Mercoledì 29 Ottobre 2025	SI' ☐ NO ☐
3) Imprese e Mercati Esteri: strategie e strumenti per crescere senza rischi	Mercoledì 12 Novembre 2025	SI' ☐ NO ☐
4) Il controllo di gestione per le PMI - Misurare la redditività aziendale	Mercoledì 26 Novembre 2025	SI' ☐ NO ☐
5) La gestione dei conflitti: imparare a litigare “bene”	Mercoledì 21 Gennaio 2026	SI' ☐ NO ☐
6) Il piano industriale per la crescita all'estero	Mercoledì 28 Gennaio 2026	SI' ☐ NO ☐
7) Sistemi incentivanti per il raggiungimento degli obiettivi aziendali	Mercoledì 11 Febbraio 2026	SI' ☐ NO ☐
8) Il Marketing B2B: Trade e Account Marketing	Mercoledì 04 Marzo 2026	SI' ☐ NO ☐
9) Trasformare l’errore in problem solving	Mercoledì 22 Aprile 2026	SI' ☐ NO ☐
10) Gestire il rapporto Banca-Impresa - Come la Banca “legge” la tua Impresa	Mercoledì 6 Maggio 2026	SI' ☐ NO ☐
11) Talent Attraction&Retention: attrarre e trattenere talenti per costruire una squadra di successo	Mercoledì 20 Maggio 2026	SI' ☐ NO ☐

Azienda: _____
Referente per contatti: _____
e.mail: _____
tel./cell. _____

SEDE DI SVOLGIMENTO

Cesena, presso **CesenaFiera – Sala Violante Malatesta | Via Dismano n. 3845** o altra sede che verrà preventivamente comunicata.

DURATA DELLE LEZIONI

Le lezioni si terranno **in residenziale dalle 09:00 alle 13:00** e dalle **14:00 alle 16:30**
Sono **inclusi light lunch e coffe break**.

TERMINI DI ISCRIZIONE

➔ Gli **“Academy Partners”** dovranno comunicare la loro adesione prima dell’avvio delle attività formative, indicando i corsi cui sono interessati a partecipare e il numero degli iscritti.

➔ Le **iscrizioni ordinarie per singolo corso** avverranno nei termini che saranno comunicati di volta in volta.

***N.B.** Eventuali variazioni di date che dovessero rendersi necessarie per cause terze, saranno tempestivamente comunicate ai partecipanti.*

MODALITA' DI PAGAMENTO

➔ Gli **“Academy Partners”**, prima dell’avvio delle attività formative, dovranno provvedere a versare la quota di 1.000,00 € + Iva.

➔ Per le **iscrizioni ordinarie**, il pagamento dovrà avvenire a mezzo Bonifico Bancario sul c/c indicato in fattura, che verrà emessa **antecedentemente all’avvio di ciascuno dei corsi**.

***N.B.** La domanda di iscrizione si intenderà definitivamente accolta, solo a ricevimento del pagamento della quota di iscrizione.*

RECIPROCITA' DI IMPEGNO

Rete Pmi Romagna si impegna a comunicare entro 5 gg. lavorativi antecedenti l’avvio del corso, eventuali variazioni di calendario o rinvii, salvo gravi e imprevedibili eventi indipendenti da volontà propria, che dovessero verificarsi nell'immediatezza dell'avvio del corso.

Azienda e/o iscritti, in caso di rinuncia o impossibilità a partecipare, dovranno darne comunicazione a Rete Pmi Romagna almeno 5 gg. prima della data di inizio del corso; se tali termini non verranno rispettati, sarà fatturato l'intero ammontare della quota di iscrizione. Eccezion fatta, anche in questo caso, per gravi e imprevedibili eventi indipendenti da volontà propria, che dovessero verificarsi nell'immediatezza dell'avvio del corso.

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

Per ciascun corso verrà rilasciato un **attestato di partecipazione**.

***Privacy policy.** In ossequio al disposto del decreto legislativo 196/2003 in materia di trattamento dei dati personali e s.m.i., nonché ai sensi del Regolamento UE 679/2016, Vi informiamo che i dati richiesti all’atto dell’iscrizione verranno utilizzati ai soli fini dei contatti inerenti all’iniziativa. Gli interessati possono richiederne la modifica o la cancellazione in qualunque momento, inviando una mail a segreteria@retepmiromagna.it*

LOCATION



La Sala Violante Malatesta si trova nella palazzina ad angolo a destra rispetto all'ingresso Fiera.

