



EMIC

**EXECUTIVE MASTER
IN MANAGEMENT
DELLE IMPRESE
DI COSTRUZIONE**

III Edizione

20 FEBBRAIO 2014 - 13 SETTEMBRE 2014

CW116

CERTIFICAZIONI E RICONOSCIMENTI



Il Sistema Qualità di LUISS Business School è certificato UNI EN ISO 9001 - Settore EA:37 (attività di formazione).



LUISS Business School è socio ASFOR (Associazione per la Formazione alla Direzione Aziendale).



LUISS Business School è REP - Registered Education Provider del PMI, il Project Management Institute.



LUISS Business School è struttura accreditata presso la Regione Lazio per le attività di formazione e orientamento.



LUISS Business School è citata come Top Business School nell'Eduniversal Worldwide Business Schools Ranking 2010.



LUISS Business School è citata stabilmente tra le prime 3 Business School Italiane nella classifica annuale redatta dal mensile Espansione.

CON IL PATROCINIO DI



CNA - Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa



ACER - Associazione Costruttori Edili di Roma e Provincia



AICI - Associazione Italiana Consulenti, Gestori e Valutatori Immobiliari



CNCC - Consiglio Nazionale dei Centri Commerciali

EMIC

EXECUTIVE MASTER IN MANAGEMENT DELLE IMPRESE DI COSTRUZIONE



MASSIMO RICCHI
Membro del Comitato Scientifico di EMIC -
Docente di Project Financing

L'OBIETTIVO DI UN'IMPRESA DI COSTRUZIONE È ACQUISIRE COMMESSE PUBBLICHE E PRIVATE ED ESEGUIRE I LAVORI NEI TEMPI E NEI COSTI PREVENTIVATI.

La condizione per le imprese di emergere e consolidarsi in questa situazione critica di mercato, passa attraverso l'apprendimento di consapevolezza e di tecniche al "margine" delle competenze standard. Proprio nel "margine" ci sono sfumature che consentono

di appropriarsi di potenti vantaggi competitivi su tutti gli altri operatori. Nel "margine" si raccolgono le novità in campo organizzativo, gestionale, comunicativo e normativo nei settori privato e pubblico, con riferimento anche al Project Financing.

Abbiamo strutturato e testato queste novità prima di proporle nel Master secondo un modello di competenza immediatamente "cantierabile", con l'intento di farle mettere in pratica il giorno dopo il termine del corso.

MERCATO DI RIFERIMENTO LE TENSIONI FINANZIARIE DEGLI ULTIMI ANNI HANNO PROFONDAMENTE CAMBIATO IL SETTORE DELLE COSTRUZIONI, RENDENDOLO ANCORA PIÙ COMPETITIVO E MUTEVOLE.

Ciò che ad un primo sguardo si presenta come una minaccia può diventare però un'opportunità per quanti sapranno adattarsi al nuovo contesto. Il cambiamento

di scenario richiede infatti strategie e piani d'azione innovativi e flessibili e un forte presidio della gestione di impresa.

OBIETTIVI EMIC VUOLE RAPPRESENTARE UNA RISPOSTA ALLE SFIDE COMPETITIVE DEL SETTORE,



ROBERTO FRATICELLI
Docente EMIC in Corporate Strategy

supportando i partecipanti nello sviluppo della propria professionalità e della capacità di innovare.

Docenti di grande reputazione scientifica, caratterizzati da una forte esperienza di settore, lavoreranno con i partecipanti sullo sviluppo di competenze pratiche immediatamente applicabili nella realtà lavorativa, proponendo una visione sistemica ed integrata della gestione di un'impresa di costruzioni.

“Un'esperienza estremamente interessante con un continuo raffronto in aula, molto interattiva. Si iniziava con l'analisi di scelte strategiche ed imprenditoriali da un punto di vista teorico per poi affrontare nel dettaglio casistiche nazionali ed internazionali con calcoli ed analisi pratiche. Si è arrivati anche a sviscerare argomenti specifici, a volte proposti da e di interesse dei partecipanti, per determinarne potenzialità e limiti, una SWOT analisi fatta assieme e che ha prodotto feedback rilevanti per i diretti interessati con possibilità di applicazione nelle proprie aziende a partire dal giorno stesso. Un corso utile, insomma, non solo da un punto di vista cognitivo, ma, soprattutto, che permetta ai partecipanti di massimizzare i loro IRR, forse un approccio molto olandese.”

DESTINATARI E PROFILO IN USCITA

Il corso si rivolge a **imprenditori e manager operanti nel settore edile** e a quanti vogliono intraprendere un percorso professionale nell'industry.

Al termine del corso il partecipante sarà in grado di:

- ➔ analizzare e comprendere il contesto competitivo di riferimento
- ➔ elaborare una strategia formalizzata e un'organizzazione strutturata
- ➔ organizzare e gestire le attività in modo efficace

ed efficiente, anche in una prospettiva di sviluppo

- ➔ sviluppare le performance aziendali dell'impresa con un orientamento strategico
- ➔ supportare efficacemente i processi decisionali aziendali
- ➔ monitorare le dinamiche economiche dei progetti e delle attività aziendali



METODOLOGIA LUISS BUSINESS SCHOOL PROMUOVE UNA CULTURA MANAGERIALE CHE CONIUGHI L'INTRAPRENDENZA INDIVIDUALE E LA CAPACITÀ DI FARE SQUADRA, LO SVILUPPO DEL BUSINESS E QUELLO DELLA CONOSCENZA.

Forte del legame con Confindustria e le più importanti aziende ed istituzioni italiane, LBS si avvale del contributo di personaggi di spicco del mondo delle imprese, delle amministrazioni pubbliche, della consulenza, della finanza e delle libere professioni.

I punti di forza della metodologia LBS sono:

- ➔ la matrice accademica
- ➔ l'affiancamento alle imprese per la realizzazione degli obiettivi strategici
- ➔ l'approccio metodologico orientato alla realizzazione di obiettivi di concreto interesse per l'impresa (innovazione, capacità di impatto, vicinanza alla pratica).

I corsi LBS sono caratterizzati da una metodologia formativa che coinvolge attivamente i partecipanti nell'acquisizione di conoscenze, competenze e metodi, attraverso l'adozione di un approccio che costruisce, su specifici obiettivi, il corretto mix di strumenti didattici.



CLAUDIO GUCCIONE
Membro del Comitato Scientifico di EMIC

"Investire in ricerca e formazione ad elevata specializzazione è la chiave di lettura per

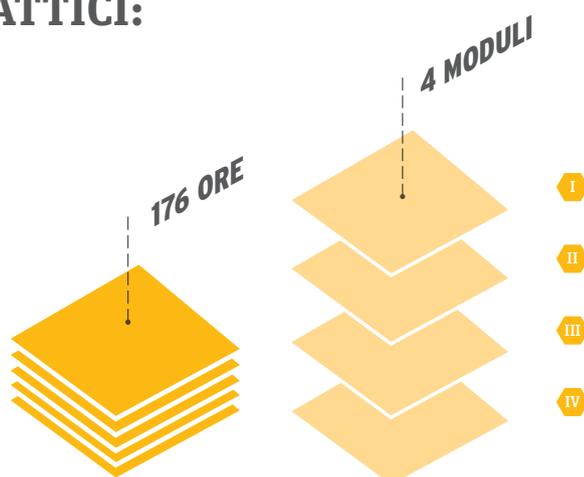
interpretare la fase critica che il comparto delle infrastrutture e dell'edilizia sta vivendo. L'inedita ed esclusiva trasversalità' del Master EMIC garantisce una formazione a 360 gradi nelle aree chiave per la gestione ottimale dell'azienda: dal Corporate Strategy al Marketing, dal Project & Construction Management all'Area Giuridica ed Economico-Finanziaria. L'approccio fortemente interattivo è finalizzato alla condivisione di esperienze utili per affrontare casi concreti e gestire al meglio le criticità', consentendo di trovare nuove soluzioni e opportunità competitive."





STRUTTURA DEL MASTER IL PERCORSO È COMPOSTO DA 4 MODULI DIDATTICI:

INTERO PERCORSO
22 GIORNATE / 8 INCONTRI



I

AREA STRATEGICA

Analisi competitiva, formulazione posizionamento strategico

📅 20 - 21 - 22 Febbraio 2014

Marketing & Corporate Communication

📅 13 - 14 - 15 Marzo 2014

- **Acquisire metodi per creare maggiore valore in un'azienda del settore** edile attraverso un conveniente posizionamento strategico e una adeguata corporate strategy;
- **Saper costruire un piano di marketing coerente con il posizionamento**, la vision e la mission aziendale, stabilendone gli obiettivi e misurandone i risultati.

II

AREA GIURIDICA

Lavori Pubblici e Finanza di Progetto

📅 10 - 11 - 12 Aprile 2014

- **Sviluppare la capacità di avere un vantaggio** nell'aggiudicazione dei contratti di appalto, di concessione, di leasing in costruendo e del recente contratto di disponibilità, sia partecipando alle gare che acquisendo il diritto di prelazione provocando operazioni di project financing;
- **Valorizzare i contratti pubblici aggiudicati** gestendo le problematiche e le opportunità consentite dal contenzioso e dall'efficiente A.D.R.

III

AREA ORGANIZZATIVO - GESTIONALE

Organizzazione e People Management

📅 8 - 9 - 10 Maggio 2014

Project & Construction Management

📅 29 - 30 Maggio 2014

- **Valorizzare l'organizzazione ed i collaboratori** adottando un piano organizzativo gestionale che porti valore all'azienda semplificando nel contempo i processi ed incentivando la produttività;
- **Valorizzare l'utilizzo di appropriati stili di leadership e di efficaci comunicazioni** a supporto del cambiamento in azienda;
- **Fornire competenze per la gestione efficace delle commesse**, attraverso metodologie e strumenti innovativi che consentano la buona riuscita dell'opera, nei tempi stabiliti, entro i costi preventivati e con l'impiego ottimale delle risorse.

IV

AREA ECONOMICO - FINANZIARIA

Amministrazione, bilancio, gestione finanziaria e fiscale

📅 19 - 20 - 21 Giugno 2014

Controllo di Gestione

📅 10 - 11 Luglio 2014

Business Plan

📅 11 - 12 - 13 Settembre 2014

- **Comprendere la logica sistemica dei valori di bilancio** per ricostruire la dinamica economico-finanziaria dell'impresa, approfondendo le condizioni di equilibrio economico finanziario e le dinamiche di finanziamento per la crescita;
- **Presidiare l'analisi dei costi ai fini decisionali**; comprendere i modelli di contabilità analitica per il controllo direzionale, con particolare riferimento ai sistemi di performance measurement integrati e multidimensionali;
- **Saper costruire Business Plan attendibili** per agevolare le scelte strategiche, la capacità dell'impresa di affrontare le necessità e il reperimento delle risorse finanziarie.

PROGRAMMA

I AREA STRATEGICA

6 Incontri

ANALISI COMPETITIVA, FORMULAZIONE POSIZIONAMENTO STRATEGICO

Scenari al 2020: Verso Nuovi Mercati

- > Il mercato immobiliare italiano: fatturato e previsioni
- > Il mercato immobiliare italiano nel contesto europeo
- > I patrimoni immobiliari in Italia: il settore pubblico e il settore privato
- > Analisi del settore edilizio e trend previsto
- > Rischi e potenzialità dell'industria immobiliare

Corporate Strategy

- > Elementi di analisi strategica
- > Mission aziendale
- > Modelli di business e leve competitive
- > Valutazione dell'investimento
- > Vantaggio competitivo
- > Fasi dello sviluppo immobiliare
- > Metodologie di investimento ed uso del leverage
- > Equity partnership

MARKETING & CORPORATE COMMUNICATION

Attori e processi di marketing nel settore edile

- > L'ambiente competitivo delle imprese di costruzioni
- > La filiera delle costruzioni: attori e processi
- > La domanda di mercato del settore edile
- > Il marketing mix nel business dell'edilizia

Il processo di formazione del piano strategico delle imprese di costruzione

- > Le ricerche di mercato nel settore della costruzioni: aspetti teorici casi operativi
- > Problematiche e strumenti di gestione delle imprese di costruzioni
- > Dalla vendita alla relazione: il ricorso al CRM come strumento di gestione della relazioni di cliente
- > Le applicazioni nel geomarketing nelle costruzioni: analisi di alcune case history

Idee, processi strumenti per il trasferimento del valore

- > Analisi e sviluppo della curva del valore e dei fattori distintivi dell'azienda
- > TCC: uno strumento integrato per il trasferimento del valore.
- > La predisposizione di un piano di comunicazione integrato.
- > La comunicazione offline e tradizionale
- > La comunicazione online ed i social media
- > La comunicazione personale nei processi di vendita.

Marketing&Finanza

- > Il Manager, il marketing ed il processo di gestione economico-finanziaria nelle imprese di costruzione
- > Concetto di Marketing per le imprese di costruzione
- > Decisioni di marketing ed impatto sotto il profilo economico e finanziario:
 - > 1) Il conto economico e le quattro aree decisionali
 - > 2) Quota di mercato relativa, market share e posizionamento
 - > 3) Pricing (price competition vs non price competition)
- > Costi della struttura: focus sui costi marketing e sul loro impatto in termini di sviluppo della quota e di no price competition
- > Lo stato patrimoniale e le quattro aree decisionali

- > Decisioni di investimento per il funzionamento del business (obiettivi di quota) nel lungo periodo
- > Decisioni di investimento per il funzionamento del business nel breve periodo: l'importanza del concetto di magazzino per le imprese di costruzioni ed i crediti verso i clienti
- > Le fonti di finanziamento: L'utile; i mezzi propri ed i mezzi terzi ed il concetto di rischio

II AREA GIURIDICA

3 Incontri

LAVORI PUBBLICI E FINANZA DI PROGETTO

Contratti pubblici di lavori: disciplina normativa e gestione del contenzioso

- > Quadro normativo di riferimento
- > Sistemi di realizzazione delle opere pubbliche
- > Procedure di scelta del contraente
- > Criteri di aggiudicazione
- > Qualificazione degli esecutori di lavori pubblici
- > Soggetti ammessi alle gare
- > Gestione delle gare: profili operativi
- > Il contenzioso in fase di gara: impugnazione della lex specialis, dell'esclusione e dell'aggiudicazione
- > Il contenzioso nella fase di gestione del contratto
- > Sistemi deflattivi del contenzioso: ADR

Project Financing

- > I procedimenti in finanza di progetto e come preparare le proposte da parte delle imprese
- > Le imprese possono inserire operazioni di PF nella programmazione della PA acquisendo il diritto di prelazione

PROGRAMMA

- > Lo Studio di fattibilità come documento strategico per affrontare la gara e invogliare la PA ad acquisire il progetto
- > Il regime di qualificazione delle imprese nella finanza di progetto
- > I contratti di PPP e la distribuzione dei rischi secondo le prescrizioni e gli indirizzi comunitari vigenti
- > Contratto, Piano economico finanziario e Progetto preliminare: tre facce della stessa medaglia
- > La governance della Società di Progetto costituita dalle imprese
- > La negoziazione del contratto in fase di gara e durante il rapporto concessorio mediante la revisione del PEF

Il Leasing in costruendo e il contratto di disponibilità

- > Un diverso modo di selezionare il mercato delle imprese e per investire con rendimenti di lunga durata
- > I procedimenti e le caratteristiche contrattuali
- > Il regime di responsabilità e il rapporto tra le imprese e gli istituti finanziari
- > La finanza di progetto nei servizi: un'opportunità che spesso sfugge e dove c'è "molta" esecuzione di lavori
- > Il promotore nelle infrastrutture strategiche di interesse nazionale

III AREA ORGANIZZATIVO - GESTIONALE

5 Incontri

ORGANIZZAZIONE E PEOPLE MANAGEMENT

Elementi di Disegno Organizzativo

- > Relazione biunivoca tra eccellenza nel business ed eccellenza organizzativa
- > Cambiamento: impatto sulle organizzazioni - quali leve?
- >

- > Motivazione
- > Leadership
- > La Delega
- > Il diamante dello sviluppo: performance e potenziale
- > Role play su performance (gestione del feedback)
- > Principi per incentivazione e rewarding -generale
- > Principi di rewarding per forza di vendita

Gestione e Sviluppo delle Risorse Umane

- > La selezione dei collaboratori (Role Play)
- > Cenni di teoria dell'organizzazione
- > Principi base di organizzazione
- > Modelli organizzativi catena del valore
- > Elementi di progettazione organizzativa
- > Elementi di progettazione organizzativa: dalla teoria alla pratica
- > Strumenti pratici di gestione delle RU
- > Contestualizzati alle aziende di costruzione.

Promuovere i processi di cambiamento: Leadership e comunicazione efficace

- > Leadership: concetti generali e test sul proprio stile di leadership
- > Gli stili di leadership e la loro applicazione nell'approccio al cambiamento ed ai processi negoziali associati
- > Un Modello di classificazione degli stili di leadership-individuazione del proprio stile all'interno del modello (esercizio).
- > Comunicazioni: La comunicazione quale elemento essenziale dell'organizzazione e di strategia decisionale
- > Le forme di comunicazione (interna ed esterna, scritta ed orale, verbale e non verbale, 1 a 1, riunioni, parlare in pubblico)
- > Come strutturare una efficace proposta/raccomandazione di cambiamento (esercizio).

- > Definizione del piano di azione nel rientro in azienda (Esercizio individuale/collettivo)

Project & Construction Management

- > La gestione dei progetti e dei programmi nel settore delle costruzioni
- > Costi, impiego delle risorse e misurazione della redditività di una commessa
- > Le norme e le metodologie per la buona riuscita qualitativa dell'opera
- > Introduzione ad uno strumento innovativo per la realizzazione di progetti nel settore delle costruzioni
- > Esempi applicativi nell'edilizia e nelle infrastrutture

IV AREA ECONOMICO - FINANZIARIA

8 Incontri

AMMINISTRAZIONE, BILANCIO, GESTIONE FINANZIARIA E FISCALE

Contabilità e Bilancio

- > Il bilancio e la sua struttura
- > L'utilizzo gestionale del bilancio di esercizio (rappresentazione delle operazioni di gestione)
- > Bilancio previsionale e consuntivo
- > La riclassificazione di bilancio
- > Valutazione della gestione aziendale mediante gli indici di bilancio
- > Indici di solidità, redditività e liquidità
- > Case Study

Gestione finanziaria

- > La gestione finanziaria: pianificazione, strategie di approvvigionamenti dalle fonti, indici di allarme ed utilizzo delle leve finanziarie

PROGRAMMA

- > Financial forecasting - Risorse finanziarie e ciclo di vita dell'impresa: crescita dell'impresa e fabbisogno finanziario
- > Cash Flow e analisi dei flussi
- > Cash Management e tesoreria
- > Gli strumenti di finanziamento dell'impresa
- > "Capital budgeting": la valutazione economico-finanziaria degli investimenti
- > I fondamenti delle decisioni di investimento (valore finanziario nel tempo, orizzonte temporale di riferimento, determinazione dei flussi di cassa rilevanti)
- > Interazione fra valore d'impresa e finanziamenti: costo medio ponderato del capitale (WACC)
- > La stima del costo dell'Equity
- > La stima del costo del debito
- > La stime del tasso di attualizzazione (levered, unlevered)
- > Focus su Accesso al Credito per investimenti immobiliari

Gestione Fiscale

- > Il quadro evolutivo della fiscalità di impresa
- > Fiscalità applicata al settore edilizio
- > Aspetti fiscali nelle operazioni straordinarie

CONTROLLO DI GESTIONE

Elementi di Cost Accounting

- > Le classificazioni di costo ai fini del cost accounting
- > Costi fissi, variabili, semi-variabili – l'analisi di break-even
- > Costi diretti e indiretti; direct costing e full costing; i metodi di allocazione ed imputazione dei costi
- > Costi cessanti e sorgenti – l'analisi make or buy
- > Analisi costi-volumi-risultati applicata al settore edilizio
- > Il direct costing integrato ed il full costing per l'analisi di profittabilità
- > La contabilità per centri di costo
- > Cenni di Activity Based Costing (ABC)

Sistemi di controllo di gestione

- > Il processo di Pianificazione e Controllo di gestione
- > Il processo di Budgeting
- > Pianificazione e consuntivazione a livello di progetto/commissa
- > L'analisi degli scostamenti
- > Aggregazione dei dati di commessa e reporting direzionale
- > Reporting economico
- > Strumenti per il CdG e la verifica della performance (cruscotti, focus su BSC)
- > Case study

BUSINESS PLAN

- > Il business plan nel settore del Real Estate
- > L'analisi strategica
- > Struttura e contenuti
- > La valutazione economico-finanziaria e di rischio del business plan
- > Esempificazioni applicative
- > Il Business plan per la realizzazione di un'opera in project financing
- > Logiche alla base della redazione del Piano Economico Finanziario
- > Il costo d'investimento
- > La struttura di ricavi e costi
- > Le diverse tipologie di contributo pubblico
- > Le modalità di finanziamento delle operazioni di project financing
- > Tassi e spread
- > Le modalità di ri-pagamento del debito
- > I principali indicatori di redditività e bancabilità
- > Analisi delle variabili critiche di un Business Plan



ANNAMARIA MATARRESE

Giurista d'impresa presso Salvatore Matarrese S.p.A.
Partecipante EMIC II edizione

Un'esperienza formativa indispensabile, ricca di soluzioni concrete e nuovi punti di vista.

"Ritengo la partecipazione a questo Master un'esperienza formativa indispensabile. Un'opportunità adatta sia per chi da tempo fa parte del mondo delle costruzioni, sia per chi da poco s'appresta a farne parte. È stato molto importante aver acquisito soluzioni e nuovi punti di vista per rimanere sempre il più possibile concorrenziali, tenendo presente la continua evoluzione del mercato. Scegliere di frequentare l'EMIC significa decidere di investire su sé stessi con l'alta formazione, ovvero creare valore per l'impresa, senza correre il rischio che l'investimento possa mai svalutarsi".

DOCENTI

Il percorso formativo è affidato a professori dell'Università Luiss Guido Carli e di altri Atenei, professionisti e top manager provenienti dalle più importanti realtà del settore pubblico e privato, sia in campo nazionale che internazionale.



LAURA MARTINIELLO

Membro del Comitato Scientifico di EMIT -
Docente e coordinatore scientifico per l'area
Economico Finanziaria

SILVIO CARDINALI

Docente Luiss Business School
nell'area Marketing

GIOVANNI CIAFRÈ

Docente LUISS Business School
nell'area Marketing

FABRIZIO CINTI

Docente per LUISS Business School
nell'area Economics and Finance

LUIGI D'OTTAVI

Avvocato Dirigente presso l'Avvocatura
del Comune di Roma

ROBERTO FRATICELLI

Docente Luiss Business School
nell'area Corporate Strategy "Finance
Director Italy" presso Eurocommercial
Properties N.V.

ALBERTO FRAU

Docente LUISS Business School
nell'area Economics and Finance

GIANLUCA GREGORI

Docente Luiss Guido Carli; Preside
e Prorettore Facoltà di Economia
Università Politecnica delle Marche

*"Abbiamo lavorato insieme sui bilanci delle
aziende di alcuni dei partecipanti mettendo
in evidenza i punti di forza e debolezza
ed analizzando i principali indicatori di
redditività, solidità e liquidità nonché la*

*gestione finanziaria e le scelte di finanziamento a breve termine. Credo
di poter considerare raggiunto l'obiettivo di una maggiore conoscenza e
consapevolezza delle dinamiche economiche e finanziarie dell'impresa
con la conseguente capacità dei partecipanti di gestire meglio
questi processi, soprattutto in caso di tensioni finanziarie dovute al
rallentamento o alla crisi del mercato del Real Estate."*

CLAUDIO GUCCIONE

Fondatore di P&I - Studio Legale
Guccione e Associati

CHRISTIAN LAMONACA

Partner e Responsabile Dipartimento
Tax "Studio Internazionale di Roma"

GIANCARLO MARCHETTI

Docente LUISS Business School
nell'area People Management

LAURA MARTINIELLO

Docente LUISS Business School
nell'area Economics and Finance

NICOLA PAGLIETTI

Partner fondatore e co responsabile
della gestione di "Studio
Internazionale".

TERENZIO PAONE

Docente LUISS Business School
nell'area Project Management

CARLO PELLICCIARI

Docente LUISS Business School
nell'area People Management

MASSIMO RICCHI

Docente per LUISS Business School
nell'area Project Financing

FRANCESCO RUPERTO

Direttore Tecnico presso Edilpop

ORONZO TRIO

Docente LUISS Business School;
Ricercatore in "Economia e Gestione
delle Imprese" Università del Salento

DOCENTI

Referenti Scientifici:

Franco Fontana

*Direttore LUISS Business School;
Ordinario di Economia e Gestione
delle Imprese presso la facoltà
di Economia dell'Università
LUISS Guido Carli*

Massimo Ricchi

*Docente Luiss Business School nell'area
Project Financing. Tra le sue esperienze:
Membro dell'Unità Tecnica di progetto
presso la Presidenza del Consiglio dei
Ministri.*

Claudio Guccione

*Docente Luiss Business School nell'area
appalti pubblici e relativa normativa.
Fondatore di P&I – Studio Legale
Guccione e Associati specializzato nella
materia dei contratti pubblici.*

Laura Martiniello

*Docente Luiss Business School nell'area
Economics and Finance. Tra le sue
esperienze: Membro dell'Unità tecnica
per la Finanza di Progetto presso la
Presidenza del Consiglio dei Ministri.*

I SERVIZI DELLA LUISS



BIBLIOTECA

T. 06 852 25 600
F 06 852 25 625
biblioteca@luiss.it

→ CONSULTAZIONE E PRESTITO
DI LIBRI, PERIODICI E BANCHE DATI
ELETTRONICHE.

Le risorse a disposizione sono:

- cataloghi on-line italiani e stranieri;
- banche dati bibliografiche e legislative;
- periodici e Working papers elettronici.



BOOKSHOP

Arion Luiss

Viale Romania 32 - 00197 Roma
T. 06 84 19 527
F 06 85 34 43 63
luiss@libreriarion.it

→ OGNI PARTECIPANTE PUÒ RITIRARE
GRATUITAMENTE LA PROPRIA CARD,
CON LA QUALE AVRÀ DIRITTO ALLO
SCONTO DEL 10% SU TUTTI I LIBRI
ACQUISTATI IN QUALUNQUE
LIBRERIA ARION



CENTRO COPIE

T. 06 852 25 254
F 06 84 12 932
cservizi@luiss.it

→ FOTOCOPIE, RILEGATURE
E CANCELLERIA.



MENSA

Pranzo

dal lun. al ven. ore 13.00 - 14.00
sab. ore 12.00 - 13.30

Cena

dal lun. al ven. ore 19.00 - 20.30



NAVETTA

Collegamento fra le varie sedi LUISS.
Maggiori informazioni sugli orari
sono disponibili all'ingresso
di ciascuna sede.



SEDE

LUISS Business School - Viale Pola 12, Roma

QUOTA DI ISCRIZIONE

• **Intero corso** € 8.500,00 + IVA 21%

Il pagamento avviene in tre rate. La prima rata, di € 2.850,00 + IVA, va versata al momento dell'iscrizione.

La seconda e la terza, rispettivamente, all'inizio e a metà percorso.

È possibile inoltre iscriversi ai singoli moduli:

- **Modulo "Strategia"** (6 gg): € 3.000,00 + IVA
- **Modulo "Area Giuridica"** (3 gg): € 1.500,00 + IVA
- **Modulo "Area Organizzativo gestionale"** (5 gg): € 2.500,00 + IVA
- **Modulo "Area Economico finanziaria"** (8 gg): € 4.000,00 + IVA

Per gli associati ACER, CNA, CNCC e AICI sono attive promozioni sul costo dell'intero percorso e del singolo modulo. Per maggiori informazioni scrivere a: managementcostruzioni@luiss.it

Il pagamento dei singoli moduli avviene in un'unica soluzione, al momento dell'iscrizione. La domanda di ammissione è scaricabile dal sito www.lbs.luiss.it

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Bonifico Bancario - indicante gli estremi del partecipante, il titolo e il codice del Corso (CW116) - a favore di:

LUISS Guido Carli - Divisione LUISS Business School

c/c 400000917 - ABI 02008 - CAB 05077 - ENTE 9001974
IBAN IT17H0200805077000400000917 - n. agenzia 274 -
dipend. 31449 - Viale Gorizia, 21 - 00198 Roma.

ATTESTATO DI FREQUENZA

Al termine del percorso verrà rilasciato un attestato di frequenza al Master o ai singoli moduli a cui si è partecipato.

LUISS Business School
Viale Pola, 12 - 00198 Roma
t 06 85 222 323
numero verde 800 901194 - 800 901195
lbs@luiss.it
managementcostruzioni@luiss.it
www.lbs.luiss.it - Programmi di formazione