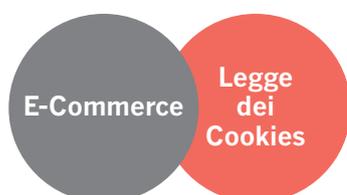




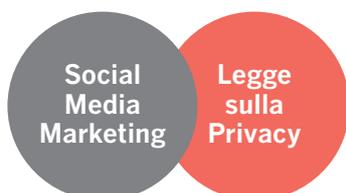
ONLINE & SOCIAL MEDIA MARKETING COMPLIANCE

*Approfitti
della Sinergia
tra marketing
e Compliance
per generare valore
in Azienda*

ONLINE MARKETING



SOCIAL NETWORK



1 solo giorno per capire come rispettare la legge senza perdere l'impatto del marketing e per:

- Gestire la **Profilazione** dei **Dati** degli **Utenti** per integrarli correttamente nel database e interagire con i Social Network senza preoccupazioni
- Definire le **Responsabilità** aziendali nella gestione dei dati per essere compliant al **Codice Privacy**
- Acquistare, caricare e condividere **User Generated Content**
- Entrare in contatto e gestire l'interazione con gli **"Influencer"** e i **"blogger-testimonial"**
- Far fronte alle novità introdotte dalla **Disciplina dei "Cookies"** a livello nazionale ed europeo per garantire una maggiore protezione dalla cattura dei dati

► Milano, Art Hotel Navigli
3 luglio 2013

► 2 Docenti a sua Disposizione:
un legale della comprovata esperienza
e un esperto di Social Media
Communication

Giovanna Bagnardi
Studio Legale De Berti Jacchia
Franchini Forlani

Marco Massarotto
Hagakure

Iscriviti ora! 02 83 847 627
iscrizioni@iir-italy.it www.iir-italy.it

SCONTO 100 €
per chi si iscrive **entro il 3/06/2013**

PROGRAMMA

8.45 *Registrazione dei partecipanti*

9.00 *Introduzione dei Lavori*
a cura di **Marco Massarotto**, Founder
& CEO, **Hagakure**

QUALE L'IMPATTO LEGALE SULLE ATTIVITÀ DI ONLINE E SOCIAL MEDIA MARKETING

- **Brand Reputation e Monitoring**
 - > Come attivare un corretto monitoraggio della propria reputazione online per tarare le proprie attività di comunicazione e marketing dell'azienda
 - > Come gestire correttamente le fonti critiche una volta rilevate online (ad esempio Blogger)
- **Social media analytics**: quali i limiti legali delle proprie Community (Facebook, Twitter)

10.00 *Coffee break*

10.30 *Ripresa dei Lavori* a cura
di **Giovanna Bagnardi**, Partner,
**Studio Legale DE BERTI JACCHIA
FRANCHINI FORLANI**

COME INTEGRARE STRATEGIE DI SOCIAL MEDIA CON I VINCOLI DELLA PRIVACY

- **Diritti tutelati** dal **Codice Privacy**
- Quali sono i **Ruoli** e le **Responsabilità** delle **Aziende** e dei **Fornitori** nella gestione dei dati secondo il **Codice Privacy**
 - > Come Marketing e Compliance devono collaborare per garantire una corretta
 - > Quale l'impatto della Legge 231 sulle attività di marketing online
 - > Casi pratici
- Come gestire la **profilazione dati** degli utenti:
 - > Requisiti informativa
 - > Consenso
 - > Notifica
 - > Sanzioni
 - > Eventuale cessione a soggetto terzi

- **Quali i limiti e le opportunità nel trasferimento di dati all'estero**, con riferimento all'utilizzo di servizi di "cloud"
- Come gestire le **comunicazioni commerciali non sollecitate**
- Come provvedere alla **raccolta / al trattamento** dei **Dati Utenti** ottenuti dai Social Media e dialogare con le community
 - > Facebook
 - > LinkedIn
 - > Twitter
- Cosa cambia con l'introduzione della **nuova Normativa dei "Cookies"** a livello europeo e nazionale
 - > Perché è necessario frenare i "Cookies" più intrusivi

GESTIRE GLI USER GENERATED CONTENT ED ESSERE COMPLIANT ALLA LEGGE

- Profili legali connessi all'uso di "contenuti": come **acquistare, caricare e condividere**
 - > Foto
 - > File musicali
 - > Video
- Come prevenire i **rischi di contraffazione** (ad esempio per violazione di copyright)
- Come utilizzare i contenuti degli utenti in modo corretto

13.00 *Colazione di Lavoro*

14.00 *Ripresa dei Lavori*

QUALI I RISCHI NEL CONDURRE PRATICHE COMMERCIALI SCORRETTE E AGGRESSIVE

- Come identificare una pratica commerciale scorretta (ingannevole e/o aggressive)
- Ruolo dell'**Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato** (AGCM)
 - > Quali le **Sanzioni Previste** nel caso di una mancata profilazione
- Obbligo di riconoscibilità della comunicazione commerciale
- Come entrare in contatto e gestire correttamente l'interazione con gli "**Influencer**" e i "**blogger-testimonial**"

- Limiti legali delle attività di "**Buzz Marketing**" e "**Astroturfing**"

QUALI GLI ASPETTI LEGALI CHE IL MARKETING DEVE CONOSCERE PER REALIZZARE MANIFESTAZIONI A PREMIO

- **Concorsi** e operazioni a premio
- Come gestire le **manifestazioni a premio** attraverso i social media
- Come gestire i dati emersi da un contest all'interno di un social network per la **creazione** di un **nuovo prodotto/servizio**

COME OPERARE E QUALI SONO GLI ACCORDI NECESSARI NELLE SPONSORIZZAZIONI DI BLOG SPECIALISTICI E DI SETTORE

QUALI SONO I PRINCIPALI ASPETTI DA CONSIDERARE NELL'E-COMMERCE E NEI CONTRATTI A DISTANZA

COME FIDELIZZARE IL CLIENTE ED ESSERE COMPLIANT NELLA REALIZZAZIONE DI CAMPAGNE CRM ATTRAVERSO I SOCIAL MEDIA

- Come attivare una **campagna SMS/email** di feedback con l'obiettivo di migliorare il proprio servizio
- Quali gli aspetti legali per la gestione dei feedback: richiesta informazioni in modo proattivo (l'azienda contatta il cliente) e in modo passivo (il cliente contatta l'azienda)
- Come gestire i **Termini** e le **Condizioni di Servizio**

17.00 *Fine dei Lavori*

Perché partecipare

Un corso intensivo che coinvolgerà per la prima volta sia i professionisti del **Marketing** sia i **Compliance Officer** per costruire un "**Cross - Functional Team**" efficiente, conoscere l'**impatto legale** delle attività di **Marketing 2.0** e individuare il **Responsabile effettivo** dei progetti di **Marketing Digitale**.



I Social Media - oltre ad essere un'occasione di marketing e di relazione con il cliente - possono esporre le aziende a danni all'immagine, cause legali per violazione della **privacy** o **rimozione** di **contenuti** per violazione dei termini di servizio o del **diritto d'autore** e altri **danni legali**.

Questo corso a cura di Istituto Internazionale di Ricerca tratteggia il quadro della complicata **situazione legislativa attuale** ed esamina le **strategie**, le **soluzioni**, le **precauzioni** necessarie per proteggere la Vostra Azienda.

È l'unico corso che fa incontrare il **Responsabile Marketing** e il **Responsabile della Compliance** per individuare le responsabilità di ciascuno in ottica aziendale. Da una parte il **Marketing Manager** potrà conoscere tutti gli aspetti legali per condurre in sicurezza la propria attività online e sui Social Network e dall'altra il **Compliance Officer** potrà chiarire tutti i dubbi per preservare la propria reputazione aziendale e giocare un ruolo fondamentale nel proporre le modifiche organizzative atte a prevenire il **rischio di non conformità**.

Il corso è indirizzato a:

- Marketing Manager
- Compliance Officer
- Social Media Manager
- Legal Manager
- Communication & Media Relation Manager
- CRM Manager
- Agenzie di Comunicazione e ADV

Chi conduce il corso

Giovanna Bagnardi, Partner **Studio Legale De Berti Jacchia Franchini Forlani**

Giovanna Bagnardi svolge attività di consulenza nel settore della proprietà industriale e societaria, in particolare si occupa di tutela dei media e pubblicità, privacy, copyright e nuove tecnologie, design industriale, brevetti, know how, marchi, concorrenza sleale, nonché di accordi di licenza, sponsorizzazione, M&A e JV di tecnologia e contrattualistica commerciale in particolare nei settori IT, media, entertainment, biotech, sport e fashion. Ha svolto per due anni attività professionale a Londra occupandosi di diritto commerciale e industriale e concorrenza sleale ed è autrice di contributi dottrinali in materia di concorrenza sleale e proprietà industriale. È membro del Trademark Law and Practice Team di MARQUES (Association of European Trademark Owners).



Marco Massarotto, Founder & CEO **Hagakure**

Marco Massarotto è Fondatore e Amministratore Delegato dell'Agenzia di Comunicazione HAGAKURE, che opera dal 2006 con le principali aziende italiane e internazionali gestendone la comunicazione digitale e in particolare quella sui Social Media. Marco Massarotto è anche autore di due libri sull'argomento e docente a svariati master.



Inoltre Le proponiamo:

Mobile Wallet
Cliente Straniero ad alto potenziale
Digital Signage
Private Label
Commercial Controller
Contact Center & CRM
Sales Engineer
Tecnologie per il Retail

Milano, 14 maggio 2013
Milano, 16 maggio 2013
Milano, 21 maggio 2013
Milano, 28 e 29 maggio 2013
Milano, 28 e 29 maggio 2013
Milano, 18 giugno 2013
Milano, 26 e 27 giugno 2013
Milano, 3 e 4 luglio 2013



5 MODI PER ISCRIVERSI

www.iir-italy.it



02.83847.627



iscrizioni@iir-italy.it



02.83847.262



Istituto Internazionale di Ricerca
Via Forcella, 3 - 20144 Milano

Sconto relatore 100€

P5427SK

Seguici su

ONLINE & SOCIAL MEDIA MARKETING COMPLIANCE

Milano, 3 luglio 2013

P5427

€ 799 + I.V.A. per partecipante

SCONTO 100 €

per iscrizioni pervenute e pagate **entro il 3/06/2013**

SPECIALE ISCRIZIONI MULTIPLE

| 2° iscritto | 3° iscritto | 4° iscritto | Per informazioni: info@iir-italy.it 02.83847627 |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--|
| SCONTO 10% | SCONTO 15% | SCONTO 20% | |

È necessario l'invio di una scheda per ciascun partecipante.
Offerta non cumulabile con altre promozioni in corso.

DATI DEL PARTECIPANTE:

| | | |
|---------------------------------------|---------|-------|
| NOME | COGNOME | |
| FUNZIONE | | |
| E-MAIL | CELL. | |
| RAGIONE SOCIALE | | |
| INDIRIZZO DI FATTURAZIONE | | |
| CAP | CITTÀ | PROV. |
| PARTITA I.V.A. | | |
| TEL | FAX | |
| CONSENSO ALLA PARTECIPAZIONE DATO DA: | | |
| TRAINING MANAGER | | |

Il Servizio Clienti Vi contatterà per completare l'iscrizione e per definire le modalità di pagamento

LUOGO E SEDE

ART HOTEL NAVIGLI

Via Angelo Fumagalli, 4 - 20143 MILANO (MM2-Porta Genova)
Tel. 02.89438

Ai partecipanti saranno riservate particolari tariffe per il pernottamento

INFORMAZIONI GENERALI

La quota d'iscrizione comprende la documentazione didattica, i pranzi e i coffee break ove segnalati nel programma. Per circostanze imprevedibili, l'Istituto Internazionale di Ricerca si riserva il diritto di modificare il programma, i relatori, le modalità didattiche e/o la sede del corso. IIR si riserva altresì il diritto di cancellare l'evento nel caso di non raggiungimento del numero minimo di partecipanti, comunicando l'avvenuta cancellazione alla persona segnalata come "contatto per l'iscrizione" via email o via fax entro 5 giorni lavorativi dalla data di inizio dell'evento. In questo caso la responsabilità di IIR si intende limitata al solo rimborso delle quote di iscrizione pervenute.

MODALITÀ DI DISDETTA

L'eventuale **disdetta** di partecipazione (o richiesta di trasferimento) all'evento dovrà essere comunicata in forma scritta all'Istituto Internazionale di Ricerca entro e non oltre il **6° giorno lavorativo (compreso il sabato)** precedente la data d'inizio dell'evento. Trascorso tale termine, sarà inevitabile l'addebito dell'intera quota d'iscrizione. Saremo comunque lieti di accettare un Suo collega in sostituzione purché il nominativo venga comunicato via fax almeno un giorno prima della data dell'evento.

FORMAZIONE FINANZIATA

Istituto Internazionale di Ricerca, certificato ISO 9001:2008 per la formazione e accreditato presso i principali Fondi Interprofessionali, è in grado di aiutare le Aziende nella gestione completa dell'iter burocratico, **dalla presentazione della domanda al momento della rendicontazione**. Per utilizzare i finanziamenti dei Fondi Interprofessionali per i Progetti Formativi aziendali o dei singoli collaboratori siamo a sua disposizione: potete scrivere a formazione-finanziata@iir-italy.it oppure contattarci allo 02.83847.624

Tutte le iniziative possono essere erogate in modalità personalizzata direttamente presso l'Azienda cliente.

Contattare: Andrea Arena - Marco Venturi

Tel. +39.02.83847.282/273

Cell. +39.348.0027357

Email trainingsolutions@iir-italy.it



Sistema di Gestione Certificato a fronte della norma UNI EN ISO 9001:2008 certificato n.1111



Non ha potuto partecipare a un evento?

Richieda gli atti a: atti@iir-italy.it

tel. 02.83847.624

TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA

Si informa il Partecipante ai sensi del D.Lgs. 196/03: **(1)** che i propri dati personali riportati sulla scheda di iscrizione ("Dati") saranno trattati in forma automatizzata dall'Istituto Internazionale di Ricerca (I.I.R.) per l'adempimento di ogni onere relativo alla Sua partecipazione alla conferenza, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale di I.I.R. I dati raccolti potranno essere comunicati ai partner di I.I.R. e a società del medesimo Gruppo, nell'ambito delle loro attività di comunicazione promozionale; **(2)** il conferimento dei Dati è facoltativo: in mancanza, tuttavia, non sarà possibile dar corso al servizio. In relazione ai Dati, il Partecipante ha **diritto di opporsi** al trattamento sopra previsto.

TITOLARE E RESPONSABILE DEL TRATTAMENTO è l'Istituto Internazionale di Ricerca, via Forcella 3, Milano nei cui confronti il Partecipante potrà esercitare i diritti di cui al D.Lgs. 196/03 (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamento, indicazione delle finalità del trattamento). Potrà trovare ulteriori informazioni su modalità e finalità del trattamento sul sito: www.iir-italy.it

La comunicazione potrà pervenire via:

e-mail variazioni@iir-italy.it - fax 02.83.847.262 - tel. 02.83.847.634