

In che misura l'Outsourcing dei servizi IT rappresenta oggi una soluzione veramente efficace per aumentare l'efficienza e diminuire i costi?

# Gestire efficacemente il CONTRATTO di OUTSOURCING INFORMATICO

Con le esperienze di:

ITALCEMENTI

GRUPPO COIN

GRUPPO GRANAROLO

WIIT

MEDUSA GROUP

AGRIOK

PROVINCIA  
AUTONOMA  
DI TRENTO

ALCATEL ITALIA

- Valutare **quali attività** è più conveniente **esternalizzare**
- Conoscere nuovi approcci oltre ai modelli tradizionali: dal *"Full Outsourcing"* al *"Balanced Outsourcing"*
- Come scegliere il fornitore e definire le diverse **tipologie** di **contratto**
- Come monitorare l'erogazione del servizio e gestire il rapporto con il Vendor
- Come definire correttamente i **costi**
- Come stipulare un **contratto** trasparente e flessibile
- Come definire un **SLA** ottimale e gli indicatori di performance (**KPI**)
- Ed inoltre...una sessione speciale per un **CONFRONTO** tra le **OFFERTE**

E la testimonianza di:

Milano, 30 e 31 marzo 2004 - Starhotel Ritz

BAIN & COMPANY

AVV. L. SANDRI

BOOZ ALLEN  
& HAMILTON

LUIGI VANNUTELLI

AVV. L. GIACOPUZZI

STUDIO LEGALE  
FASANO

STUDIO CESARA  
PASINI

Workshop pre-Conferenza:  
**CONTRATTI  
di SVILUPPO  
e MANUTENZIONE  
SOFTWARE**  
Strumenti di misura  
e parametri per quantificare  
il servizio  
29 marzo 2004

Workshop post-Conferenza:  
**LA TUTELA  
dei DATI  
in AZIENDA**  
Conoscere tutte  
le norme  
per non incorrere  
in pesanti sanzioni  
1 aprile 2004



Istituto di Ricerca Internazionale  
Know how to achieve



Il Convegno è rivolto a:

- > Direttore Sistemi Informativi
- > Responsabile Organizzazione e Sistemi
- > Consulenti informatici e di direzione



**Istituto di Ricerca Internazionale**  
Know how to achieve

Gli analisti lo confermano. Il fascino dell'Outsourcing Informatico è irresistibile: reperire risorse IT all'esterno è una pratica manageriale in continuo sviluppo! Ma...

- ❖ *Quanto ha risparmiato la Sua Azienda con l'Outsourcing?*
- ❖ *In che misura può dirsi soddisfatto del Servizio?*
- ❖ *Quali sono i margini di miglioramento?*

Il Convegno dell'Istituto di Ricerca Internazionale si propone di fornire le risposte chiare a questi interrogativi. In due giornate di lavoro verranno affrontati i temi più rilevanti dei **cambiamenti in atto** nei servizi di Outsourcing IT, per offrire elementi concreti e di confronto tra le aziende acquirenti e fornitrici.

*In particolare il convegno si soffermerà su questi ed altri aspetti:*

- ✓ Quali sono le priorità e le modalità per valutare la convenienza di un progetto di Outsourcing Informatico
- ✓ Quali sono i processi che portano alla scelta del servizio e del fornitore più adeguati
- ✓ Come redigere un contratto sicuro e vantaggioso ed impostare un SLA ottimale
- ✓ Quali sono gli accorgimenti e le clausole da considerare per minimizzare i rischi economici
- ✓ Come gestire il cambiamento e la fase di transizione
- ✓ Il **CONFRONTO TRA LE OFFERTE**: è un momento critico, particolarmente importante!

Per questo, abbiamo incluso una Sessione Speciale dedicata ad un confronto attivo delle offerte ricevute. Le consentirà di stabilire dei parametri che la aiutino ad orientare le scelte e ad individuare la più idonea alle Sue esigenze

Interverranno al Convegno i CIO di alcune importanti aziende, portando la loro esperienza pratica:

**ITALCEMENTI**  
**MEDUSA GROUP**  
**GRUPPO COIN**

**PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO**

**WIIT**  
**AGRIOK**  
**GRUPPO GRANAROLO**  
**ALCATEL ITALIA**

Inoltre è prevista la testimonianza di esperti professionisti e consulenti tra cui:

**BAIN & COMPANY**  
**BOOZ ALLEN & HAMILTON**  
**AVV. L. GIACOPUZZI**  
**STUDIO CESARA PASINI**

**AVV. L. SANDRI**  
**LUIGI VANNUTELLI**  
**STUDIO LEGALE FASANO**

Il convegno sarà inoltre arricchito da due interessanti WORKSHOP:

- ⇒ **CONTRATTI di SVILUPPO e MANUTENZIONE SOFTWARE**: Strumenti di misura e parametri per quantificare il servizio - 29 marzo 2004
- ⇒ **LA TUTELA DEI DATI IN AZIENDA**: Conoscere tutte le norme legali per non incorrere in pesanti sanzioni - 1 aprile 2004

Non perda questa occasione unica, che Le consentirà di disporre di tutte le informazioni e gli strumenti tecnici e contrattuali per raggiungere i massimi livelli di competitività che la Sua azienda si prefigge!

In attesa di conoscerLa personalmente al Convegno, per qualsiasi chiarimento o informazione sul programma, non esiti a contattarmi al 02/83.847.248.

Dott.ssa Elena Giorgetti  
Conference Producer

Chairman della giornata:

**Renzo Passera**

CIO

**ITALCEMENTI GROUP**

8:30 Registrazione dei Partecipanti

9:00 Apertura dei lavori a cura del Chairman

**9:15 L'evoluzione del modello di Sourcing nei servizi IT: criticità, rischi ed opportunità in uno scenario internazionale**

Case Study

*Italcementi, uno dei maggiori gruppi cementieri internazionali, presente in oltre 19 paesi nel mondo, ha stipulato dal 1997 contratti di "Full IT Outsourcing", per la riduzione e flessibilizzazione dei costi.*

*Nel corso dell'intervento, verrà analizzato come l'azienda sia passata da un modello tradizionale di Outsourcing ad un modello più evoluto, che ha portato ad una vera e propria rivoluzione nel concetto di Governance dell'IT all'interno del gruppo aziendale.*

- I limiti dei modelli tradizionali di Outsourcing: aspettative e risultati
- Dal Full-Outsourcing al Balanced Outsourcing: evoluzione per assicurare una reale IT Governance
- Come il **Balanced Sourcing** contribuisce a rispondere all'evoluzione delle esigenze aziendali individuando e sfruttando le opportunità più innovative
- Nuove opportunità di pricing per rispondere a vecchi quesiti: sfide ed opportunità
- Outsourcing off-shore e near-shore: opportunità e sfide, ma per quali contesti? Capirne gli scopi e le differenze per valutarne le opportunità ed evitare i vecchi problemi
- L'esperienza e le prospettive di un gruppo internazionale

**Renzo Passera**

CIO - Chief Information Office

**ITALCEMENTI GROUP**

**10:15 La convenienza economica dell'Outsourcing IT oggi: valutare i costi reali e i fattori finanziari implicati**

Case Study

*Il Gruppo COIN è la catena di abbigliamento leader in Italia, che annovera oltre 450 punti vendita tra diretti ed affiliati, distribuiti tra Italia, Germania e Svizzera. Dal 2001, una parte delle attività di assistenza dei punti cassa dei negozi del Gruppo è affidata in outsourcing, con un contratto settennale, ad un primario operatore italiano. Attualmente la società sta valutando la convenienza economica di acquisire in outsourcing, servizi di facility management dell'infrastruttura centrale IT.*

- Come identificare e quantificare i costi fissi e i costi variabili: l'analisi del Total Cost of Ownership
- Come confrontare i costi di gestione interna dei sistemi informativi con i costi di outsourcing per valutarne la convenienza
- Come definire gli obiettivi da raggiungere e valutare il livello di gestione del servizio
- Come analizzare gli scostamenti e ridefinire i programmi con il l'outsourcer
- Come valutare economicamente l'outsourcing: investimenti, qualità di servizio ed opportunità

di miglioramento del servizio

**Bruno Cocchi**

CIO - Chief Information Office

**GRUPPO COIN**

11:15 Coffee Break

**IL CONTRATTO di OUTSOURCING**

**11:30 Come redigere un contratto di outsourcing informatico sicuro e flessibile**

- Quali sono le diverse tipologie contrattuali di outsourcing informatico
- Qual è l'inquadramento giuridico del contratto di outsourcing
- Conoscere i contenuti, le specifiche, le garanzie e i termini presenti nei contratti
- La definizione della durata del contratto, il compenso economico e il trattamento normativo dei lavoratori dipendenti adibiti alla gestione del servizio informatico
- Definizione dello SLA, degli obblighi e delle responsabilità

**Luca Giacomuzzi**

Avvocato

Esperto in Diritto delle Nuove Tecnologie

**12:15 Come gestire in modo efficiente i processi IT dal punto di vista dell'outsourcer**

- L'evoluzione dell'offerta
- In che misura la flessibilità del servizio diventa elemento cruciale per la soddisfazione del cliente
- Possibili sviluppi per il futuro

**Gabriel De Dominicis**

Direttore Tecnico Italia

**Gian Luca Bertaccini**

Large Account Manager

**WIIT**

13:00 Colazione di lavoro

gentilmente offerta da **WIIT**



**14:15 Come garantirsi continuità ed affidabilità dei servizi IT senza pregiudicare la flessibilità del contratto**

Case Study

*Il Gruppo Granarolo ha creato nel 2000 la società AgriOK SpA, che si occupa di servizi per il settore agricolo. Focus primario di AgriOK è l'utilizzo delle nuove tecnologie, Internet in primis, per l'erogazione di servizi e per la vendita di prodotti, attraverso un portale sviluppato in partnership con un fornitore internazionale. Sin dall'inizio della sua operatività, AgriOK ha affidato in outsourcing tutte le attività IT mediante un contratto di durata triennale.*

- Come gestire il contratto e la sua evoluzione nel tempo
- Quali sono le problematiche più comuni che si possono riscontrare dopo un periodo di operatività
- Individuare i punti critici del servizio e gli strumenti per risolverli
- Modalità di revisione dello SLA e del contratto
- L'esperienza, come si sono risolte le criticità incontrate e gli sviluppi per il prossimo futuro

**Massimiliano Mani**

Ufficio Affari Legali & Societari

**GRUPPO GRANAROLO**

**Gabriele Tubertini**

Responsabile Processi e Tecnologie

**AgriOK**

**15:00 Quali clausole prevedere nel contratto per garantire la security: come tutelare l'azienda nel caso di contenziosi**

- Comprendere la protezione legale del SI e gli oneri aziendali
- Come definire le distinte responsabilità in materia di security
- Quali clausole in materia devono essere inserite nel contratto
- Come tutelare il cliente che ha sottoscritto un contratto di Outsourcing in termini di security
- L'"affitto" di applicazioni aziendali: quali strategie adottare per una gestione sicura
- Le revisioni e i controlli per rendere adeguata la sicurezza in azienda nei rapporti con l'Outsourcer
- Come affrontare i possibili contenziosi
- Il risarcimento del danno

**Luigi Vannutelli**

Consulente

15:45 Tea Break

**16:00 Quali sono le misure cautelative e le clausole da definire per minimizzare i rischi nei contratti nazionali ed internazionali**

- Quali sono le caratteristiche di un contratto di Outsourcing informatico
- Quali sono le clausole tipiche riscontrabili
- Conoscere le clausole critiche più comuni:
  - Clausole relative ai criteri di adeguamento
  - Clausole di risoluzione
  - I termini
- Come negoziare un contratto internazionale con società di Outsourcing off-shore:
  - Cosa cambia quando la società di Outsourcing è off-shore o near-shore
  - Quali sono i rischi e quali clausole da prevedere per prevenirli
  - Quali sono le variabili intervenienti
  - Vantaggi e svantaggi di questo tipo di contratti

**Luca Sandri**

Avvocato

Esperto in Diritto delle Nuove Tecnologie

**16:45 Le cautele da adottare in caso di scioglimento del contratto e come minimizzare i rischi di perdita economica**

- Quali sono le cause tipiche di scioglimento di una partnership di outsourcing
  - Scadenza del contratto: quali sono i termini e le procedure per il rinnovo
  - Le cause di recesso anticipato convenuto tra le parti
  - La risoluzione del contratto per adempimento
- La regolamentazione del periodo di transizione e del passaggio delle consegne
- Conoscere i meccanismi giuridici per la risoluzione delle controversie
- Le clausole penali ed il risarcimento dei danni

**Pierfrancesco Fasano**

**Studio Legale MFSD**

17:30 Dibattito finale e chiusura dei lavori da parte del Chairman

**Come DEFINIRE il SERVICE LEVEL AGREEMENT (SLA)**

Chairman:  
**Luigi Vannutelli**, Consulente

9:00 Apertura dei lavori a cura del Chairman

**9:15 Come evitare i rischi di un progetto di outsourcing dei Sistemi Informativi: come definire correttamente un SLA**

- Come valutare le priorità nella definizione dell'outsourcing informatico
- Come valutare e selezionare le offerte diversificate su misura alle proprie esigenze aziendali
- Come definire l'"unicità" del servizio richiesto all'outsourcer
- Quali sono i diversi modelli di contratto
- Come definire i **KPI** da introdurre nello SLA per un livello di servizio commisurato alle proprie esigenze aziendali
- Quali sono le opportunità di sviluppo

**Guido Nicola**  
Vice President  
**BAIN & CO.**

**10:00 Come definire uno standard di servizio (SLA) ottimale per mantenere flessibilità nell'outsourcing e nella gestione del cambiamento**

*La Provincia Autonoma di Trento ha introdotto nel 2000 i livelli di servizio nella gestione del proprio sistema informativo e dei client distribuiti. L'esigenza e la volontà di assumere questo strumento era ed è tuttora legata all'opportunità di conseguire due obiettivi: il primo riguarda il miglioramento della gestione in conseguenza ad una mappatura e scomposizione del processo; il secondo riguardante la possibilità di acquisire con ciclicità e comparabilità dati di sintesi per il governo delle situazioni. Nel corso dell'intervento il relatore metterà in evidenza come sia necessario cambiare ed adeguare l'assetto organizzativo della struttura, non solo del fornitore del servizio ma anche della struttura che lo riceve.*

- Come definire correttamente le proprie esigenze per ottenere un servizio "su misura"
- Le caratteristiche del servizio di outsourcing e la "matrice di responsabilità" tra le parti
- Quali sono gli indicatori più significativi da concordare con l'outsourcer per tenere sotto controllo il livello di servizio
- Come effettuare il monitoraggio del contratto nel tempo:
  - Il team di presidio tecnologico e contrattuale
  - La frequenza della misurazione del livello di servizio
  - La gestione delle criticità

**Sergio Bettotti**  
Dirigente del Servizio Organizzazione ed Informazione  
**PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO**

10:45 Coffee Break

**MONITORARE l'EROGAZIONE del SERVIZIO**

**11:00 Come gestire efficacemente il rapporto con il fornitore in un'ottica di condivisione di strategie ed obiettivi da raggiungere nel corso del tempo**

*Alcatel, uno dei maggiori produttori mondiali di infrastrutture di telecomunicazioni pubbliche e private, dal 1999 ha affidato in outsourcing tutte le attività di IT Operations – LAN, Server, e Mainframe Management, User Support, e Fleet Management – con un contratto quinquennale. Nel corso dell'intervento, verrà illustrata l'esperienza vissuta da Alcatel Italia in ambito outsourcing ed i risultati raggiunti fino ad ora, grazie alla creazione di vere e proprie sinergie con l'outsourcer.*

- Come trasformare il rapporto cliente/fornitore in un solido rapporto di partnership
- Quali informazioni e competenze condividere e come gestire in maniera ottimale la comunicazione nelle diverse fasi del progetto
- Quali sono gli indicatori di prestazione (Key Performance Indicator) e come misurarli
- Come collaborare per una corretta ed efficiente misurazione degli indicatori
- Come presentare in maniera efficace i risultati delle misurazioni (Report Periodico sul servizio)
- Come gestire nel tempo l'accordo sui livelli di Servizio per mantenerlo in linea con le esigenze di business: la procedura di revisione dello SLA
- L'esperienza pratica di Alcatel Italia

**Anna Maria Rossi**  
ICT Governance  
**ALCATEL ITALIA**

**12:00 Come affrontare efficacemente la sostituzione dell'outsourcer: l'esperienza di MEDUSA Group**

- Quali sono i criteri di valutazione nel momento in cui si presenta la necessità di sostituire l'outsourcer
- Analisi delle criticità che devono essere considerate nel processo di sostituzione
- Com'è stato affrontato il caso all'interno del Gruppo Medusa

**Riccardo Mazzanti**  
CIO Chief Information Officer  
**MEDUSA GROUP**

12:30 Colazione di lavoro

**14:00 Il processo di Service Level Management per migliorare la qualità del servizio**

- Conoscere quali sono gli standard SLM di riferimento
- Quali sono le fasi del progetto di SLM:
  - La costruzione del team di lavoro
  - La definizione del modello di lavoro
  - La determinazione degli indicatori dei livelli di servizio
  - Il processo di misurazione
- Distinguere tra:
  - Indicatori di processo
  - Indicatori applicativi
  - Indicatori tecnologici
  - Indicatori di servizio
- Come effettuare il controllo del livello di servizio

Case Study

Case Study

- Come gestire i cambiamenti durante l'erogazione del servizio

**Cesara Pasini**

Consulente di Direzione e Organizzazione Aziendale  
**STUDIO CESARA PASINI**

15:00 Tea Break

**Sessione speciale: ANALIZZARE E CONFRONTARE LE OFFERTE**

**15:15 Come selezionare i vendors presenti sul mercato per una scelta mirata**

- Come definire il processo di valutazione dei diversi fornitori presenti sul mercato
- Individuare le caratteristiche specifiche di posizionamento dei principali attori di mercato:
  - Impostazione del servizio
  - Che tipo di servizi offrono e come si differenziano
  - Quale tipo di approccio viene utilizzato
  - Cosa scegliere tra contratto di outsourcing quadro o pluriennale?

**Quali parametri utilizzare per confrontare le differenti offerte per scegliere la soluzione più adatta alle proprie esigenze**

- Individuare una matrice di confronto per selezionare le offerte
- Analisi di "benchmarking" tra i diversi fornitori per capire:
  - I diversi profili di offerta
  - Quali sono i settori serviti e le peculiarità dei servizi
  - Quali sono le caratteristiche che li contraddistinguono e come misurarle con le proprie esigenze aziendali
  - Quali sono le strategie utilizzate
- Quali sono i possibili scenari futuri

Sessione curata da:

**Marco Bicocchi**, Principal  
**BOOZ ALLEN & HAMILTON**

17:00 Dibattito finale e chiusura dei lavori a cura del Chairman

**UN'OPPORTUNITÀ PER FARSI CONOSCERE:**

La Conferenza costituisce l'occasione ideale per raggiungere nuovi clienti, stabilire preziosi contatti con potenziali partner, acquisire maggiore visibilità sul mercato.

Se la Sua Società è interessata a:

- allestire uno spazio espositivo;
- acquistare spazi pubblicitari all'interno degli Atti del convegno;
- sponsorizzare coffee break e colazioni;

contatti: **Mariella Fossi** al n. 02 83847251  
E-mail: [mfossi@iir-italy.it](mailto:mfossi@iir-italy.it)

Si unisca alle oltre 400 Aziende che hanno scelto le nostre formule pubblicitarie per promuovere la loro immagine!

**wiit**  
Think active

"Avevi in mente un partner tecnologico forte, radicato nel mercato, concreto nel linguaggio e avanzato nelle scelte di gestione?"

Just call Wiit. [www.wiit.it](http://www.wiit.it)



# CONTRATTI di SVILUPPO e MANUTENZIONE SOFTWARE

Strumenti di misura e parametri  
per quantificare il servizio

29 marzo 2003

## Come gestire un contratto di sviluppo ed aggiornamento software e quali parametri utilizzare per quantificare il servizio

Il software è stato spesso considerato un bene immateriale di difficile quantificazione. Oggi sono state sviluppate alcune tecniche di misurazione che permettono di definire con precisione il **valore** di un contratto di sviluppo ed aggiornamento di un software aziendale. Tali tecniche sono in grado di individuare quali parametri utilizzare per quantificare il servizio. **Obiettivo** del workshop è comprendere cosa sono e come si applicano le metriche FSM (Function Point) al fine di definire SLA efficaci e contratti corretti.

14:00 *Registrazione dei partecipanti*

14:15 *Inizio dei lavori*

- Le differenze tra i contratti di sviluppo ed aggiornamento del software oggi disponibili: prodotti ad hoc e servizi
- Introduzione ai diversi strumenti per misurare il software:
  - Metodo tecnico
  - Metodo funzionale
- Quali sono le tecniche ed i modelli che permettono di quantificare la dimensione economica e **strutturale** di un software
- **Le metriche FSM (Function Point):** il modello di misurazione e le tecniche
- Come utilizzare gli FSM per quantificare il servizio e definire correttamente il contratto
- Quali sono le metriche FSM esistenti e quali le più utilizzate
- Come impostare un Service Level Agreement (SLA) efficace relativo ai servizi per il Software, basato sulle FSM
  - Individuazione e definizione del servizio
  - Classificazione del servizio e collocazione nell'ambito di modelli riconosciuti
  - Individuazione e definizione degli indicatori contrattuali per il servizio
- Come costruire un indicatore utilizzabile negli SLA contrattuali in base a:
  - Metriche FSM
  - Effettive esigenze aziendali
- Considerazioni conclusive e casi di applicazioni pratiche

17:30 *Chiusura dei lavori*

A cura di **Roberto Meli, Direttore, DPO**

# LA TUTELA dei DATI in AZIENDA

Conoscere tutte le norme  
per non incorrere in pesanti sanzioni

1 aprile 2003

Dal 1° gennaio 2004 entra in vigore il Decreto Legislativo del 30 Giugno 2003 che rappresenta il nuovo Testo Unico sulla privacy. Tale decreto prevede tutti gli adempimenti che le aziende devono mettere in atto per non incorrere in sanzioni legate alla privacy. **Obiettivo** del corso è fornire gli strumenti necessari per conoscere gli obblighi di legge che le aziende devono adempiere e quali sono le azioni da intraprendere per evitare i rischi di violazione della privacy.

9:00 *Registrazione dei partecipanti*

9:15 *Inizio dei lavori*

## LA PRIVACY: NOZIONI INTRODUTTIVE

- Le fonti legislative di riferimento
- Il Decreto Legislativo N. 196 del 30 giugno 2003: l'entrata in vigore il **1° gennaio 2004** e le novità introdotte in materia di tutela della privacy

## La tutela dei dati personali per l'impresa:

- Gli "adempimenti privacy" per le aziende
- Lo spamming
- La tutela dell'e-mail aziendale
- Controllo a distanza e videosorveglianza
- La tutela amministrativa e la tutela giurisdizionale
- Le sanzioni previste
- Le disposizioni modificative, abrogative, transitorie e finali

12:30 *Colazione di lavoro*

## 14:00 **SICUREZZA, HACKING E CRIMINI INFORMATICI: conoscere i reati e i danni per impedire che venga violata la privacy in azienda**

- Cosa prevede il Decreto Legislativo sulle misure minime di SICUREZZA
  - Le misure di sicurezza adeguate
  - Il disciplinare tecnico: "l'allegato B"

In che modo l'azienda può tutelarsi ed affrontare:

- I reati informatici (accessi non autorizzati, attacchi e virus)
  - Accessi abusivi ad un sistema informatico
  - Detenzione e diffusione abusiva di codici di accesso a sistemi informatici
  - Frode informatica
  - Danneggiamento informatico
  - Diffusione di programmi diretti a danneggiare o interrompere un sistema informatico
  - Tutela delle comunicazioni telematiche ed informatiche
  - Le responsabilità dell'impresa e le sanzioni

17:30 *Dibattito finale e chiusura dei lavori*

A cura di:

**Avv. L. Giacomuzzi e Avv. L. Sandri**  
Esperti in Diritto delle Nuove Tecnologie

<input type="checkbox"/>	<b>CONVEGNO:</b>	<b>OUTSOURCING INFORMATICO</b>	
		<b>30 e 31 Marzo 2004</b>	
	€	1.395 + 20% IVA per partecipante	Cod. A 2040 C
<input type="checkbox"/>	<b>WORKSHOP:</b>	<b>Contratti di sviluppo e manutenzione software</b>	
	<b>Pre-Convegno</b>	<b>29 Marzo 2004</b>	
	€	495 + 20% IVA per partecipante	Cod. A 2040 W1
<input type="checkbox"/>	<b>WORKSHOP:</b>	<b>La tutela dei dati in azienda</b>	
	<b>Post-Convegno</b>	<b>1 Aprile 2004</b>	
	€	495 + 20% IVA per partecipante	Cod. A 2040 W2
<input type="checkbox"/>	<b>Convegno + Workshop Pre-Conferenza</b>	<b>SCONTO di 100 EURO</b>	
	€	1.790 + 20% IVA per partecipante (invece di 1.890 Euro)	
<input type="checkbox"/>	<b>Convegno + Workshop Post-Conferenza</b>	<b>SCONTO di 200 EURO</b>	
	€	1.990 + 20% IVA per partecipante (invece di 2.190 Euro)	
<input type="checkbox"/>	<b>Convegno + 2 Workshop</b>	<b>SCONTO di 300 EURO</b>	
	€	2.385 + 20% IVA per partecipante (invece di 2.685 Euro)	

## 5 MODI PER ISCRIVERSI

**Posta:** Istituto di Ricerca Internazionale S.r.l.  
Via Forcella, 3 - 20144 Milano

## MODALITA' DI PAGAMENTO

- N°
- Scadenza  /  Titolare: .....

## MODALITA' DI DISDETTA

DOVE

## SCHEDA DI ISCRIZIONE

Se rimuove l'etichetta,  
per favore inserisca qui sotto  
il codice riportato in etichetta. Grazie

PRIORITY CODE:.....

**DATI DEL PARTECIPANTE:**

NOME:		COGNOME:	
FUNZIONE:			
INDIRIZZO:			
CITTÀ:		CAP:	PROV.:
TEL.:		FAX:	
E-MAIL:			
CONSENSO ALLA PARTECIPAZIONE DATO DA:			
FUNZIONE:			

**DATI DELL'AZIENDA:**

RAGIONE SOCIALE:		
SETTORE MERCEOLOGICO:		
FATTURATO IN EURO: 6 <input type="checkbox"/> 0-10 Mil    5 <input type="checkbox"/> 11-25 Mil    4 <input type="checkbox"/> 26-50 Mil    3 <input type="checkbox"/> 51-250 Mil    2 <input type="checkbox"/> 251-500 Mil    1 <input type="checkbox"/> + 501 M		
N° DIPENDENTI: G <input type="checkbox"/> 1-10    F <input type="checkbox"/> 11-50    E <input type="checkbox"/> 51-100    D <input type="checkbox"/> 101-200    C <input type="checkbox"/> 200-500    B <input type="checkbox"/> 501-1.000    A <input type="checkbox"/> + 1.000		
PARTITA IVA:		
E-MAIL:		
INDIRIZZO DI FATTURAZIONE:		
CAP:	CITTÀ:	PROV.:
TEL.:	FAX:	
TIMBRO E FIRMA		

**TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA**

Si informa il Partecipante ai sensi dell'art. 10 della legge 31.12.1996 n.675: (1) che i propri dati personali riportati sulla scheda di iscrizione ("Dati") saranno trattati in forma automatizzata dall'Istituto di Ricerca Internazionale (I.R.I.) per l'adempimento di ogni onere relativo alla Sua partecipazione alla conferenza, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale di I.R.I.; (2) il conferimento dei Dati è facoltativo: in mancanza, tuttavia, non sarà possibile dar corso al servizio; (3) i Dati saranno comunicati, previo Suo consenso, a società controllate o altrimenti collegate, anche indirettamente, ad I.R.I., ovvero a soggetti terzi, in Italia e all'estero, per il compimento di ricerche di mercato e per la promozione dei servizi offerti dagli stessi soggetti, ovvero per la gestione dei Dati stessi ai fini indicati al punto 1. In relazione ai Dati, il Partecipante ha diritto di opporsi al trattamento sopra previsto.  Titolare e Responsabile del Trattamento  è l'Istituto di Ricerca Internazionale, via Forcella 3, Milano nei cui confronti il Partecipante potrà esercitare i diritti di cui all'art. 13 Legge 675/96 (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamento, indicazione delle finalità del trattamento).

**La comunicazione potrà pervenire via:**

fax: 02.83847262-224 - telefono: 02.83847634 - e-mail: [variazioni@iir-italy.it](mailto:variazioni@iir-italy.it)

## CONSENSO AL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI

Il sottoscritto, preso atto dell'informativa qui sotto riportata, che dichiara di avere letto in ogni sua parte, per quanto riguarda il trattamento dei propri dati personali per finalità di informazione e promozione commerciale, di studi statistici e di ricerche di mercato:

- ☐ da il proprio consenso ☐ non da il proprio consenso
- ☐ alla comunicazione degli stessi dati alle categorie di soggetti indicati al punto 3) della predetta informativa (società del gruppo di appartenenza- collegate o controllanti)
- ☐ alla comunicazione degli stessi dati ai soggetti indicati al punto 3) della predetta informativa (società terze)

Il presente consenso è subordinato al rispetto, da parte del Titolare del trattamento, della vigente normativa.

## Data

Firma del Participante