

business international

Network

1 anno di **formazione** e **aggiornamento** professionale
con oltre **200 corsi** in aula e a catalogo
per manager e aziende

Business International ha attivato dal 1998 un Network riservato ai **manager di imprese nazionali e multinazionali** con l'obiettivo di mantenere e consolidare il legame con i partecipanti alle proprie iniziative e di supportarli al tempo stesso nel percorso di aggiornamento e crescita Professionale creando un contesto in cui **relazionarsi, confrontare e condividere** best practices, conoscenze e lessons learned.

MODALITÀ



Mission del Network

- Condivisione, scambio e sviluppo continuo e reciproco di conoscenze ed esperienze
- Formazione e aggiornamento continuo per ogni area e funzione aziendale
- Opportunità di networking con i manager delle aziende più dinamiche e innovative
- Accesso diretto alle best practice più attuali nella gestione dei principali processi aziendali

L'adesione al Network consente di partecipare ad eventi ad hoc riservati ai soci ed a tutte le attività di business international a condizioni esclusive.

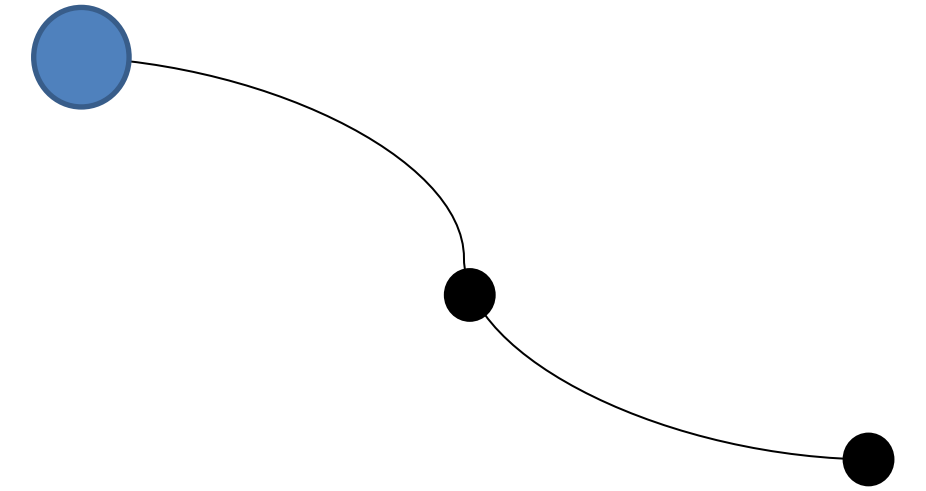
Come diventare **Membro**
del **Network** di
business international

●
Boarding Pass

●
Vertical Network

●
Network per le Aziende

Il Boarding Pass



Cos'è il corporate Boarding Pass?

Il Boarding Pass è un pacchetto di ingressi a tutte le iniziative di business international.

Cosa ti offre il Boarding Pass?

Partecipazione a tutti i convegni, seminari, workshop e gruppi di lavoro di benchmarking di business international (12 ingressi*).

Vantaggi del corporate Boarding Pass

- Risparmio di oltre il 50% sulla quota standard di adesione ad ogni evento
- Oltre 150 eventi a scelta tra convegni, corsi di formazione e gruppi di lavoro di Benchmarking

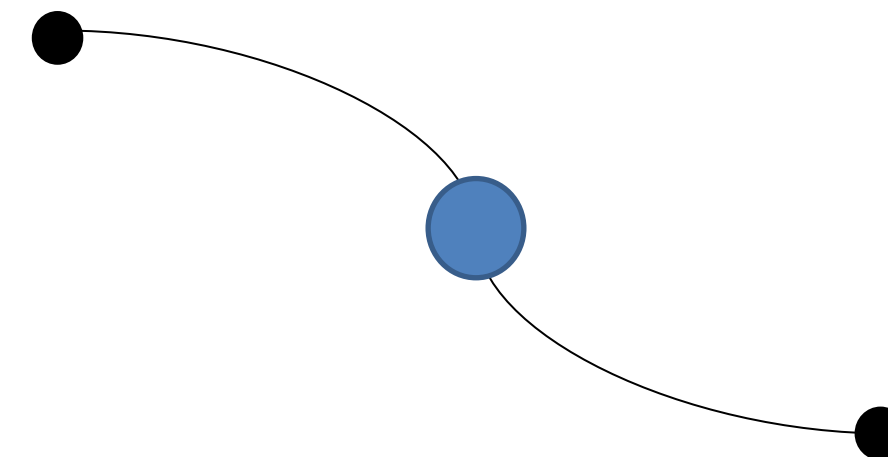
- Semplicità e rapidità di iscrizione ed accesso agli eventi
- 30% di sconto sulle partecipazioni successive alla seconda

Costi e modalità di acquisto

- Il Boarding Pass include 12 ingressi per l'azienda (non nominali)
- La quota di adesione è interamente finanziabile attraverso i fondi di formazione finanziata
- La durata è annuale a partire dalla data di sottoscrizione

- Max 2 ingressi ad evento;
- 30% di sconto sulla quota standard per ogni partecipazione successiva alla seconda

Il Network per le Funzioni Aziendali



Business International ha attivato 4 Network “Verticali” dedicati a specifiche funzioni aziendali:

- Risorse Umane
- Amministrazione, Finanza e Controllo
- Acquisti
- Marketing & Comunicazione

Essere socio di un Network di funzione ti offre:

- Partecipazione ai convegni, seminari, workshop e gruppi di lavoro di benchmarking della funzione prescelta (sino ad un massimo di 15 ingressi*)
- Network Meetings riservati ai soci (2 eventi della durata massima di 2 ore); incontri riservati esclusivamente ai soci su tematiche d’interesse e di confronto
- Accesso alla documentazione dell’area (Atti degli eventi, Benchmarking studies, ricerche, Survey, Video..)

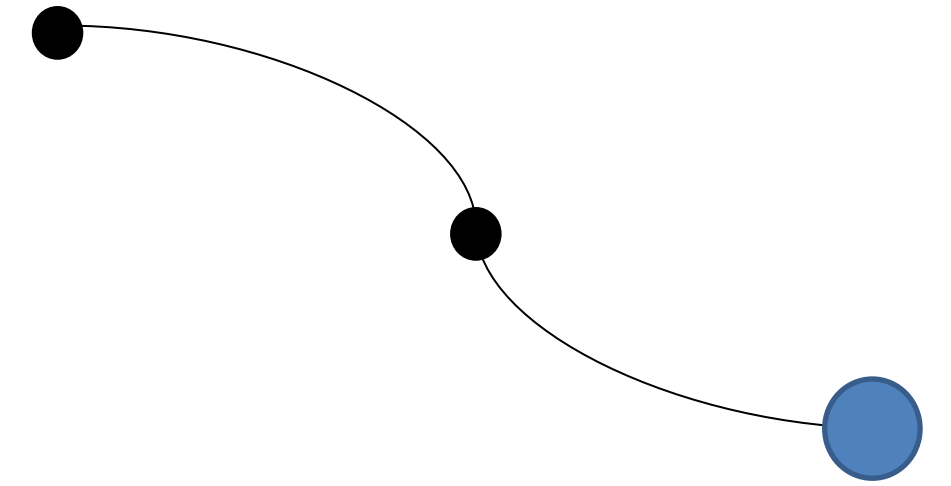
- Sconto del 50% su corsi
- in-house presenti nel Catalogo Formazione di business international
- 30% di sconto sulle partecipazioni successive alla seconda

Come diventare socio di un Network “Vertical”

- Il Network “Vertical” include 15 ingressi per la funzione prescelta
- La quota di adesione è interamente finanziabile attraverso i fondi di formazione finanziata
- La durata è annuale a partire dalla data di sottoscrizione

- Max 2 ingressi ad evento;
- 30% di sconto sulla quota standard per ogni partecipazione successiva alla seconda

Il Network per le Aziende



Essere socio del Network per le aziende ti offre:

- Partecipazione a convegni, seminari, workshop e gruppi di lavoro di benchmarking (sino ad un massimo di 25 ingressi*)
- Network Meetings riservati ai soci (4 eventi** a scelta tra quelli proposti dai Vertical Network)
- Accesso alla documentazione completa di business international (Atti degli eventi, Benchmarking studies, ricerche, Video, Survey e report)
- Sconto del 50% sui corsi da realizzare in-house presenti nel Catalogo Formazione di business international
- 30% di sconto sulle partecipazioni successive alla terza

Come diventare socio di un Network "Vertical"

- Il Network per l'Azienda include 25 ingressi
- La quota di adesione è interamente finanziabile attraverso i fondi di formazione finanziata
- La durata è annuale a partire dalla data di sottoscrizione

* Max 3 ingressi ad evento per azienda; 30% di sconto sulla quota standard per ogni partecipazione successiva alla terza

** 4 Network Meetings a scelta tra quelli proposti dai Network Vertical (Acquisti, Amministrazione Finanza e Controllo, Marketing & Comunicazione, risorse Umane)

Le attività del Network

Le attività ed i servizi principali che il Network offre ai suoi membri sono:

- Annual e Conferenze
- Formazione a Calendario
- Formazione ad hoc

L'appartenenza al Network consente inoltre di consultare la biblioteca digitale di business international che include documentazione completa degli eventi, report di Benchmarking, Surveys e whitepaper, Gallery video, etc...

I membri del Network hanno inoltre possibilità di partecipare a condizioni privilegiate agli expo Internazionali e ai tavoli di lavoro tra aziende e istituzioni.

MODALITÀ



Annual & Conferenze

Business International realizza ogni anno Annual & Conferenze per discutere con un pubblico selezionato di imprenditori e manager i temi di maggiore attualità e rilevanza strategica a livello nazionale e internazionale.

Si tratta di appuntamenti esclusivi di aggiornamento e networking che coinvolgono in qualità di speakers i più autorevoli esponenti in Italia e all'estero del mondo istituzionale, economico ed accademico.

Si svolgono prevalentemente su Milano e su Roma in location di prestigio, riuniscono in platea senior executive manager di grandi, medie e piccole aziende italiane e prevedono insight in industries e mercati consolidati ed emergenti attraverso survey e approfondimenti.

Ampio spazio viene dato alle opportunità di business con spazi espositivi, matching e Networking break.

- Global Risk Forum
- Chief Financial Officer
- Hr Directors Summit
- Chief Procurement Officer
- Head of Sales
- Industry 4.0
- Enterprise Risk Management
- B2B Marketing Forum
- Reinventing Finance
- General Counsel
- HR Business Conference
- Digital Marketing Week
- CEO Summit & Award
- Smxl Milan
- Marketing Analytics Summit

Formazione a Calendario

Seminari e workshop dal taglio concreto, pratico e interattivo per approfondire argomenti di management, ultimi trends e novità normative grazie alle testimonianze dirette di best practices aziendali ed il contributo dei docenti ed esperti più autorevoli in Italia e all'estero.

Oltre 120 appuntamenti a calendario che coinvolgono ogni anno oltre 10.000 manager di aziende di ogni dimensione, industry e provenienza geografica in diverse macro-aree tematiche.

La selezione dei temi viene realizzata ascoltando periodicamente le esigenze ed i fabbisogni formativi espressi direttamente dalle aziende che partecipano abitualmente alle nostre iniziative. Le best practices aziendali provengono e sono individuate attraverso i gruppi di lavoro interaziendali che realizziamo per supportare le aziende nell'individuazione di punti di forza e punti di debolezza esistenti all'interno dei diversi processi aziendali.

Amministrazione, Finanza e Controllo

- Contabilità e Finanza
- Fisco
- Controllo di Gestione
- Tesoreria Aziendale e Crediti
- Credit Management
- Novità Normative

Marketing & Innovation

- Marketing Strategico e Operativo
- web Marketing
- Social Media
- Techtrends

Risorse Umane

- Formazione
- Diritto del Lavoro
- Amministrazione del Personale

Supply Chain & Procurement

- Acquisti
- Contrattualistica
- Produzione
- Supply Chain

Formazione ad hoc

Formazione a Catalogo

Corsi di formazione per aggiornarsi in-house e on-demand su temi di management tagliati su misura della propria realtà aziendale. Qualità dei docenti, dei contenuti e dei case studies sono l'elemento distintivo della proposta formativa con oltre 200 corsi specialistici per ogni funzione aziendale

Formazione in house

La formazione in Azienda consente di personalizzare l'intervento formativo in termini di durata e tempi di realizzazione, contenuti didattici, organizzazione e supporto logistico.

Arete Tematiche:

- Risorse Umane
- Supply Chain & Operation
- Information Technology
- Marketing & Comunicazione
- Amministrazione e Finanza
- Controllo di Gestione
- Finanza Aziendale e Crediti
- Legale e Societario
- International
- Commerciale



FIERA MILANO
MEDIA

business international

The Executive Network

business international

www.businessinternational.it

