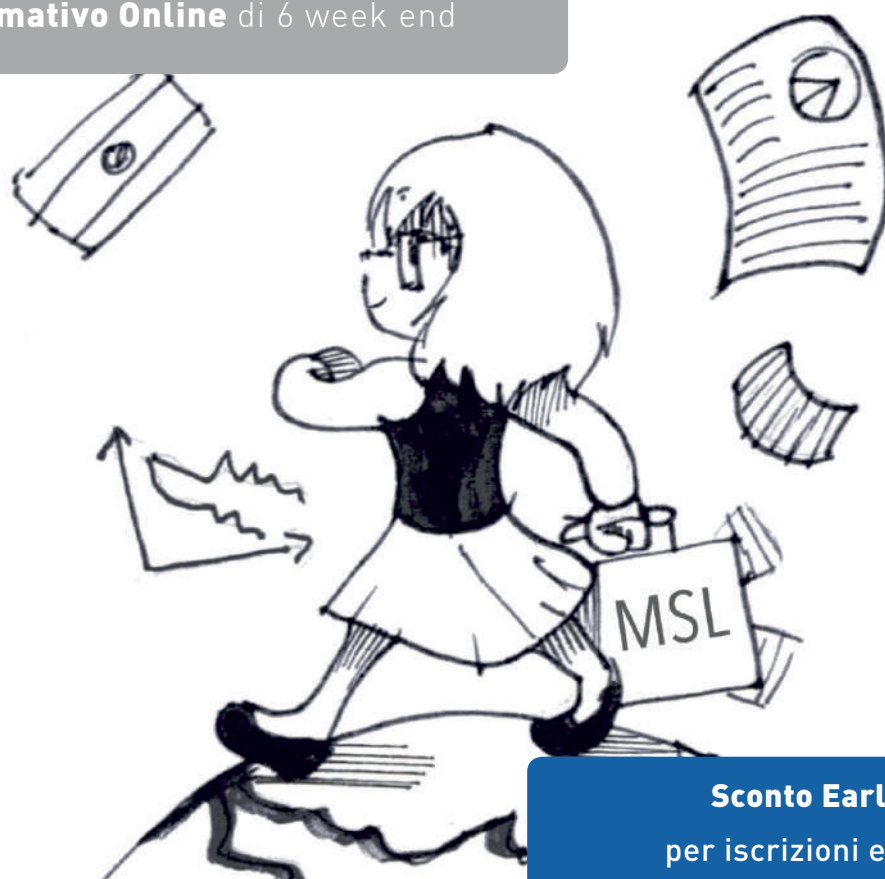


# Medical Science Liaison:

Prepararsi alle Sfide Future di una Professione Complessa

Percorso Formativo Online di 6 week end



**Sconto Early Bird di 505 €**  
per iscrizioni entro il 10/09/2020

CORSO DI ALTA SPECIALIZZAZIONE PER LO SVILUPPO DELLE COMPETENZE  
TECNICO-SCIENTIFICHE PECULIARI DEL **MEDICAL SCIENCE LIAISON (MSL)**

 **Online**

**25 settembre – 28 novembre  
2020**

*Lingua del corso: italiano*



Con la tua partecipazione sostieni il Progetto "Il Vaso di Fiori"



25 settembre – 28 novembre 2020 - Online

### Introduzione e obiettivi del corso

La continua evoluzione degli scenari scientifici e sanitari richiede all'industria farmaceutica e dei dispositivi medici una notevole evoluzione dei processi, dell'organizzazione e dei ruoli aziendali. Uno dei ruoli più interessanti da questa trasformazione e più ricercati dalle aziende quello del Medical Science Liaison (MSL).

Il ruolo di MSL è fondamentale per il successo di un'azienda: si occupa di tutto il ciclo di vita di un prodotto e ne garantisce l'utilizzo efficace; interviene in numerose attività comprese quelle di ricerca clinica, di comprensione, interpretazione e generazione di letteratura scientifica, ricerche di mercato e formazione di medici e degli informatori scientifici del farmaco.

*“Oggi l'MSL è evoluto in un ruolo globale, complesso, interattivo, mirato, altamente strategico, innovativo [...] Oggi l'MSL è un professionista dislocato sul territorio la cui responsabilità principale è quella di promuovere rapporti di collaborazione tra pari con gli Opinion Leader fornendo supporto medico e scientifico e quindi di facilitare lo scambio di informazioni scientifiche imparziale tra la comunità medica e la società farmaceutica”<sup>1</sup>.*

Proprio per questi motivi la richiesta di MSL sta avendo una crescita esponenziale, soprattutto in questo ultimo periodo, ed è facile prevedere che nei prossimi anni la sua funzione evolverà in quella di un vero e proprio manager medico e scientifico regionale.

La figura del MSL ad oggi deve avere una valida preparazione scientifica, oltre che essere un profilo tanto qualificato da garantire un confronto paritario con gli opinion leader. È pertanto indispensabile e imprescindibile per il MSL sviluppare sia competenze tecniche che capacità gestionali, come quelle di negoziazione, consulenza e project management.

**Grazie al contributo di docenti con consolidata esperienza sul campo e alla metodologia didattica interattiva, il corso di specializzazione per MSL è un percorso pratico ed accattivante per capire come stiano cambiando le professioni del mondo farmaceutico e dei dispositivi medici e comprendere le mille sfaccettature del ruolo del MSL. Un ruolo relativamente nuovo, poliedrico e complesso, una figura fondamentale di collegamento tra azienda, ospedali e centri di ricerca.**

### Destinatari

Il corso di alta specializzazione si rivolge a:

- **Giovani MSL** che vogliono ampliare competenze specifiche del ruolo.
- **Laureati in materie scientifiche** a indirizzo **medico, biologico e farmaceutico** che abbiano interesse ad intraprendere l'attività di MSL.

Il corso di alta specializzazione è rivolto anche a Medical Science Liaison che, pur ricoprendo da tempo la posizione, vogliono confrontarsi su alcuni aspetti partecipando a specifici moduli.

1. Bodini R., Rizzi A., Recchia G., *Industria del Farmaco e MSL. Esiste una discussione scientifica non promozionale?*, in "Tendenze nuove", numero 2/2016, luglio-dicembre, Fondazione SmithKline, p. 45.

# Medical Science Liaison: Prepararsi alle Sfide Future di una Professione Complessa

25 settembre – 28 novembre 2020 - Online



## Struttura Del Corso

### Percorso formativo

L'intero percorso formativo consiste di 11 moduli e viene erogato online nell'arco di 6 week end tra settembre e novembre 2020. Il formato part-time consente l'alternanza di lezioni online con l'attività lavorativa permettendo di mettere subito in pratica le informazioni apprese durante le lezioni in modo da generare un beneficio immediato e concreto anche per le aziende di appartenenza. Gli incontri si tengono il pomeriggio del venerdì ed il sabato, tutta la giornata, per un totale di 70 ore di formazione, come da [Riassunto informazioni percorso formativo \(Pag. 9\)](#).

Con una partecipazione alle lezioni di almeno l'80% della durata totale, verrà rilasciato un attestato di partecipazione al percorso di alta specializzazione online.

### Singoli Moduli

Solamente per chi svolge già da qualche tempo il ruolo di MSL, è possibile partecipare a singoli moduli.

Al fine di garantire l'elevato livello del corso, la partecipazione ai singoli moduli è subordinata a uno screening della candidatura da parte del comitato scientifico.

Per accedervi è necessario compilare la ["Domanda di ammissione ai singoli moduli"](#) (Pag. 11).

## Programma

WEEK END 1 | 25-26 SETTEMBRE

### MODULO 1 | METODOLOGIA DI RICERCA CLINICA

A cura di

**Manuela Matasconi**, *MSL Manager Lung Cancer - AstraZeneca*

**Francesca Sacchi**, *Project Leader and CRA - Medi Service*

- Fasi della sperimentazione clinica
- Conduzione di uno studio in Good Clinical Practices (GCP) e cenni sul quadro normativo italiano
- Le figure coinvolte: Comitati Etici, Promotore, CRO, Monitor, Centro sperimentale, Auditor
- Pianificazione di uno studio clinico
- Expanded Access Program e uso compassionevole (cenni)
- Il potenziale ruolo del MSL nella attività di ricerca clinica



Manuela  
Matasconi



Francesca  
Sacchi

# Medical Science Liaison: Prepararsi alle Sfide Future di una Professione Complessa

25 settembre – 28 novembre 2020 - Online



## MODULO 2 | RICERCA CLINICA OSSERVAZIONALE

A cura di

**Stefano Viaggi**, *Opis*

- Lo scenario attuale della Real World Evidence
- La metodologia di ricerca osservazionale
- Disegni di studio e progetti di ricerca osservazionale
- L'impatto delle nuove tecnologie
- Il ruolo del MSL nella generazione di Real World Evidence



*Stefano Viaggi*

## MODULO 3 | PIANIFICARE E COMPNDERE UNO STUDIO: QUALI STRUMENTI STATISTICI?

A cura di

**Giovanni Goisis**, *Principal Biostatistician - CROS NT*

- Disegni sperimentali
- Randomizzazione e Blinding
- Endpoints
- Statistica descrittiva
- Statistica inferenziale
- Dimensione del campione
- Popolazioni di analisi



*Giovanni Goisis*

Durante la sessione ci saranno due momenti di interazione in cui verranno analizzati un protocollo di studio e un articolo scientifico per fissare con degli esempi i concetti appresi durante la parte teorica.

# Medical Science Liaison: Prepararsi alle Sfide Future di una Professione Complessa

25 settembre – 28 novembre 2020 - Online



WEEK END 2 | 02-03 OTTOBRE

## MODULO 4 | COME GESTIRE LA RICHIESTA DI SUPPORTO PER STUDI SPONTANEI DA PARTE DI OPINION LEADERS/RICERCATORI

A cura di

**Andrea Rossi**, *Freelance International Scientific Communicator*

- Gli studi pre-clinici
- La legislazione degli studi clinici
- Il protocollo di studio
- Il reperimento della letteratura
- L'identificazione dei referenti aziendali e non
- Valutazione delle risorse, dei tempi e del ROI (Ritorno di Investimento)
- Workshop: simulazione di gestione di richieste di supporto



*Andrea  
Rossi*

## MODULO 5 | LETTERATURA SCIENTIFICA E DIVULGAZIONE DEI RISULTATI DI UNO STUDIO

A cura di

**Andrea Rossi**, *Freelance International Scientific Communicator*

- L'uso delle pubblicazioni come evidenza
- Dal disegno della ricerca alla divulgazione dei risultati
- L'ambiente della comunicazione scientifica: pubblicazioni, registri e banche dati
- L'interpretazione e comunicazione dei dati scientifici
- Workshop: preparazione di un abstract e presentazione



*Andrea  
Rossi*

# Medical Science Liaison: Prepararsi alle Sfide Future di una Professione Complessa

25 settembre – 28 novembre 2020 - Online



WEEK END 3 | 16-17 OTTOBRE

## MODULO 6 | LA PROMOZIONE DEI MEDICINALI E L'ATTIVITÀ MEDICA SUL TERRITORIO IN AMBITO FARMACEUTICO

A cura di

**Andrea Mazza**, *Legal Business Associate - Roche*

- Decreto legislativo 219
- Il ruolo del ISF
- Il ruolo del MSL



**Andrea  
Mazza**

## MODULO 7 | MARKET ACCESS

A cura di

**Andrea Pitrelli**, *Market Access & Government Affairs Lead - Shionogi*

- Contesto e scenario di riferimento in Sanit
- Procedure autorizzative per l'inserimento in commercio di un farmaco (UE – AIFA)
- Il Market Access e le sue regole/Attori chiave
- Dinamiche d'accesso Regionale: alcuni esempi (Top down vs Bottom up)
- Strumenti di Clinical Governance: l'Health Technology Assessment (cenni)
- Il contributo collaborativo e cross-funzionale del MSL all'attività di Market Access



**Andrea  
Pitrelli**

# Medical Science Liaison: Prepararsi alle Sfide Future di una Professione Complessa

25 settembre – 28 novembre 2020 - Online



WEEK END 4 | 30-31 OTTOBRE

## MODULO 8 | LA PRESENTAZIONE DEI DATI SCIENTIFICI

A cura di

**Andrea Rossi**, *Freelance International Scientific Communicator*

- Le basi della ricerca scientifica
- Le basi della comunicazione
- La comunicazione medico-scientifica in pubblico
- Workshop: l'ascolto attivo
- Powerpoint: cos'è e come utilizzarlo per preparare una presentazione efficace
- Workshop: preparazione di diapositive e presentazione utilizzando dati che serviranno nell'attività lavorativa del partecipante e presentazione



*Andrea  
Rossi*

WEEK END 5 | 13-14 NOVEMBRE

## MODULO 9 | LA RELAZIONE PROFESSIONALE: LE BASI DELLA COMUNICAZIONE, CONSULENZA E NEGOZIAZIONE

A cura di

**Massimiliano Greco**, *Consulente Marketing Pharma*

- Lo stile professionale
  - Comunicazione formale e informale
  - Credibilità e fiducia
  - Pianificazione e approccio pro-attivo
  - Pianificare e condurre colloqui efficaci
- L'approccio consulenziale
  - Chiarire interessi e aspettative
  - Individuare le priorità per offrire un valore percepito
- Negoziazione e consulenza
  - Quando è utile negoziare
  - Come mediare gli interessi tra posizioni divergenti



*Massimiliano  
Greco*

# Medical Science Liaison: Prepararsi alle Sfide Future di una Professione Complessa

25 settembre – 28 novembre 2020 - Online



WEEK END 6 | 27-28 NOVEMBRE

## MODULO 10 | COME SI MISURA IL SUCCESSO DI UN MSL O DI UN TEAM DI MSL

A cura di

**Manuela Matasconi**, *MSL Manager Lung Cancer – AstraZeneca*

Con l'intervento di **Giovanna Hofmann**, *MSL Manager Haematology – AstraZeneca*

- Attività tipiche di un MSL
- Quali sono le "soft skills" indispensabili per un MSL
- Clienti interni e clienti esterni del MSL
- Quali sono i KPI



**Manuela  
Matasconi**



**Giovanna  
Hofmann**

## MODULO 11 | COS'È E COSA FA UN MSL? MEDICAL PLAN E RACCONTI DAL TERRITORIO

A cura di

**Manuela Matasconi**, *MSL Manager Lung Cancer – AstraZeneca*

Con l'intervento di **Barbara Valzasina**, *Medical Manager Rare Diseases - Akcea Therapeutics*

- Creazione di un Medical Plan annuale
- La specificità di MSL Plan
- Preparazione di un KOLs Plan



**Manuela  
Matasconi**



**Barbara  
Valzasina**

## Alla fine del corso il partecipante sarà in grado di:

- Analizzare criticamente il **valore aggiunto** fornito da un MSL
- Diventare il **riferimento scientifico** privilegiato nell'ambito assegnato
- Comunicare i **dati scientifici** appropriatamente
- **Gestire la relazione** con i professionisti del settore sanitario in modo professionale





### Riassunto informazioni percorso formativo e quote di iscrizione

Modulo	Titolo	Data	Orario
1	Metodologia di ricerca clinica	25 settembre	14.00 - 18.00
2	Ricerca Clinica Osservazionale	26 settembre	09.15 - 13.00
3	Pianificare e comprendere uno studio: quali strumenti statistici?	26 settembre	14.00 - 17.30
4	Come gestire la richiesta di supporto per studi spontanei da parte di Opinion Leaders/Ricercatori	02 ottobre	10.30 - 18.00
5	Letteratura scientifica e divulgazione dei risultati di uno studio	03 ottobre	09.15 - 17.30
6	La promozione dei medicinali e l'attività medica sul territorio in ambito farmaceutico	16 ottobre	14.00 - 18.00
7	Market Access	17 ottobre	09.15 - 17.30
8	La presentazione dei dati scientifici	30 ottobre 31 ottobre	14.00 - 18.00 09.15 - 17.30
9	La Relazione professionale: le basi della comunicazione, consulenza e negoziazione	13 novembre 14 novembre	14.00 - 18.00 09.15 - 17.30
10	Come si misura il successo di un MSL o di un team di MSL	27 novembre	14.00 - 18.00
11	Cos'è e cosa fa un MSL? Medical Plan e Racconti dal territorio	28 novembre	09.15 - 17.30

### Quote di iscrizione

- **SUPER Early Bird:** € 3.280,00 + IVA (entro il 03/09/2020)
- **Early Bird:** € 3.645,00 + IVA (entro il 10/09/2020)
- **Ordinaria:** € 4.150,00 + IVA

La quota comprende: Accesso al percorso formativo online, materiale didattico in formato pdf fornito post-corso, assistenza segreteria organizzativa, attestato di partecipazione.

### Il corso è a numero chiuso: massimo 12 partecipanti.

Solo per i **privati** e su richiesta, LS Academy, in accordo con alcune aziende clienti potrà inviare il CV al Responsabile delle risorse umane che valuterà la possibilità di effettuare un colloquio finalizzato ad uno stage/collaborazione.



Solo per i privati, su richiesta, possibile entrare in contatto con le società di recruitment:



# Medical Science Liaison: Prepararsi alle Sfide Future di una Professione Complessa

25 settembre – 28 novembre 2020 - Online



## Modulo di registrazione al **percorso formativo**

COMPILARE IL PRESENTE MODULO OPPURE EFFETTUARE LA REGISTRAZIONE ED IL PAGAMENTO ON-LINE

Modulo di iscrizione al corso da compilare e rispedire: ☎ **(+39) 035.4501262** | ✉ **segreteria@LSacademy.it**

**Cognome** \_\_\_\_\_ **Nome** \_\_\_\_\_  
**Azienda** \_\_\_\_\_ **Qualifica** \_\_\_\_\_  
**Indirizzo** \_\_\_\_\_  
**Città** \_\_\_\_\_ **Cap** \_\_\_\_\_  
**Tel.** \_\_\_\_\_ **Fax.** \_\_\_\_\_  
**E-mail** \_\_\_\_\_

### DATI FATTURAZIONE

**Ragione Sociale** \_\_\_\_\_  
**Indirizzo** \_\_\_\_\_  
**Città** \_\_\_\_\_ **Cap** \_\_\_\_\_  
**Codice destinatario fattura** \_\_\_\_\_  
**P. IVA** \_\_\_\_\_ **C.F.** \_\_\_\_\_

	<b>Per info contattare:</b> _____	_____	_____	_____
	Segreteria Organizzativa	<b>Barbara Rossi</b>	(+39) 035.515684	barbara.rossi@LSacademy.it
	Segreteria Scientifica	<b>Valeria Quintily</b>	(+39)329.4683329	valeria.quintily@LSacademy.it

### Termini e condizioni

**Termini di pagamento** Il pagamento della quota di iscrizione dovuto contestualmente al ricevimento della scheda di registrazione. L'ammissione al corso confermata unicamente al ricevimento del pagamento. Potranno non essere accettate le iscrizioni ricevute in ritardo oppure oltre il numero massimo consentito dei partecipanti.

**Cancellazione** L'eventuale disdetta di partecipazione dovrà essere comunicata in forma scritta ad EasyB entro quattro settimane dall'evento; il rimborso pari al 50% della quota. Dopo questo termine non verrà emesso nessun rimborso. Cambiamenti nei nominativi dei partecipanti sono gratuiti e da comunicare ad EasyB entro 7 giorni dalla data dell'evento. EasyB si riserva il diritto di posticipare o cancellare un evento, di cambiare la location di un evento o di modificare il panel dei relatori di un evento, di modificarne l'esecuzione da residenziale a webinar. EasyB non è responsabile per qualsiasi perdita o danno risultante da sostituzione, cambiamento, rinvio o cancellazione di un evento per cause al di fuori del proprio controllo, incluso a titolo esemplificativo e non esaustivo, cause di forza maggiore, disastri naturali, sabotaggi, infortuni, vertenze sindacali, atti di terrorismo, guerre, epidemie, pandemie, e/o blocchi dell'autorità (c.d. factum principis).

Il corso si svolgerà al raggiungimento di un minimo di 8 partecipanti. In caso contrario verrà data comunicazione agli iscritti almeno una settimana prima dalla data del corso.

Informativa Privacy - Ai sensi dell'art. 13 Reg. UE 27 Aprile 2016 n. 679, La informiamo che EasyB S.r.l., corrente in Alzano Lombardo (BG), via Roma 20 C.F e P.Iva 03633040161, in qualità di titolare del trattamento, tratterà i dati personali da lei volontariamente forniti solo previo consenso e nel rispetto dei principi dettati dal Regolamento Europeo in materia di protezione dei dati personali, per la gestione della partecipazione al corso e per l'invio di newsletter, per finalità divulgative. Potrà leggere l'informativa completa, compresi i diritti a lei spettanti e le modalità per l'esercizio degli stessi, [cliccando su questo link](#).

**Data** \_\_\_\_\_ **Firma** \_\_\_\_\_

**Bonifico Bancario** \_\_\_\_\_

Allegare al modulo copia dell'avvenuto pagamento che dovrà essere effettuato a favore di:

**EasyB S.r.l.** via Roma, 20 - 24022 Alzano Lombardo (BG) **P.IVA** 03633040161

Banco BPM - Filiale di Carobbio degli Angeli

**IBAN:** IT81 F 05034 53960 00000003450 **SWIFT CODE:** BAPPIT21AY5

Il pagamento può anche essere effettuato con anticipo del 30% al momento della registrazione e il saldo entro l'inizio del corso.



### Domanda di ammissione **ai singoli moduli**

Per garantire l'omogeneità del livello del corso, la partecipazione ai singoli moduli è subordinata a uno screening della candidatura da parte del comitato scientifico. Per accedere ai moduli è necessario compilare la presente domanda prima di procedere con l'iscrizione. (modulo pagina seguente)

#### INFORMAZIONI GENERALI

**Nome:** \_\_\_\_\_ **Cognome:** \_\_\_\_\_

**Sesso:** \_\_\_\_\_

**Data di nascita:** \_\_\_\_\_ **Nato a:** \_\_\_\_\_

**Residente a:** \_\_\_\_\_

**Professione:** \_\_\_\_\_ **Azienda:** \_\_\_\_\_

#### FORMAZIONE

**Diploma di laurea:** \_\_\_\_\_ **Laurea:** \_\_\_\_\_

**Facoltà:** \_\_\_\_\_ **Università:** \_\_\_\_\_

**Anno:** \_\_\_\_\_

#### CONTATTI

**Cellulare:** \_\_\_\_\_ **Email:** \_\_\_\_\_

#### MOTIVAZIONI E ASPETTATIVE

Quali sono le motivazioni che ti portano a chiedere la partecipazione al modulo \_\_\_\_\_ ?

---

---

---

Quali sono le aspettative che hai della partecipazione al modulo \_\_\_\_\_ ?

---

---

---

#### ALLEGARE UN CURRICULUM VITAE O UNA BIOGRAFIA



25 settembre – 28 novembre 2020 - Online

### Modulo di registrazione ai singoli moduli formativi

Da compilare solo alla conferma scritta da parte di  
**LS Academy** alla **Domanda di ammissione ai moduli.**

#### Bonifico Bancario

Allegare al modulo copia dell'avvenuto pagamento che dovrà essere effettuato a favore di:

**EasyB S.r.l.** | via Roma, 20 - 24022 Alzano Lombardo (BG)

**P.IVA** 03633040161 - Banco BPM - Filiale di Carobbio degli Angeli

**IBAN:** IT81 F 05034 53960 000000003450 **SWIFT CODE:** BAPPIT21AY5

MODULO	COSTO € (+IVA)	DATA	ORARIO
<input type="checkbox"/> 1+ 2 + 3	880,00	25 - 26 settembre	14.00 - 18.00 09.15 - 13.00 14.00 - 17.30
4*		02 ottobre	10.30 - 18.00
5*		03 ottobre	09.15 - 17.30
<input type="checkbox"/> 6	450,00	16 ottobre	14.00 - 18.00
<input type="checkbox"/> 7	750,00	17 ottobre	09.15 - 17.30
8*		30-31 ottobre	14.00 - 18.00 09.15 - 17.30
<input type="checkbox"/> 9	890,00	13 - 14 novembre	14.00 - 18.00 09.15 - 17.30
<input type="checkbox"/> 10 +11	890,00	27 - 28 novembre	14.00 - 18.00 09.15 - 17.30

\* Se interessato ai moduli dedicati al medical writing/medical reading, consulti il calendario formazione sul sito [LSAcademy.com](http://LSAcademy.com) o si rivolga alla segreteria.

Modulo di iscrizione al corso da compilare e rispedire: [✉ segreteria@LSAcademy.it](mailto:segreteria@LSAcademy.it) | [☎ \(+39\) 035.515684](tel:+39035515684)

Cognome \_\_\_\_\_ Nome \_\_\_\_\_  
 Azienda \_\_\_\_\_ Qualifica \_\_\_\_\_  
 Indirizzo \_\_\_\_\_  
 Città \_\_\_\_\_ Cap \_\_\_\_\_  
 Tel. \_\_\_\_\_ Fax. \_\_\_\_\_  
 E-mail \_\_\_\_\_

#### DATI FATTURAZIONE

Ragione Sociale \_\_\_\_\_  
 Indirizzo \_\_\_\_\_  
 Città \_\_\_\_\_ Cap \_\_\_\_\_  
 Codice destinatario fattura \_\_\_\_\_  
 P. IVA \_\_\_\_\_ C.F. \_\_\_\_\_

**Termini di pagamento** Il pagamento della quota di iscrizione è dovuto contestualmente al ricevimento della scheda di registrazione. L'ammissione al corso è confermata unicamente al ricevimento del pagamento. Potranno non essere accettate le iscrizioni ricevute in ritardo oppure oltre il numero massimo consentito dei partecipanti.

**Cancelazione** L'eventuale disdetta di partecipazione dovrà essere comunicata in forma scritta ad EasyB entro quattro settimane dall'evento; il rimborso sarà pari al 50% della quota. Dopo questo termine non verrà emesso nessun rimborso. Cambiamenti nei nominativi dei partecipanti sono gratuiti e da comunicare ad EasyB entro 7 giorni dalla data dell'evento. EasyB si riserva il diritto di posticipare o cancellare un evento, di cambiare la location di un evento o di modificare il panel dei relatori di un evento, di modificarne l'esecuzione da residenziale a webinar. EasyB non è responsabile per qualsiasi perdita o danno risultante da sostituzione, cambiamento, rinvio o cancellazione di un evento per cause al di fuori del proprio controllo, incluso a titolo esemplificativo e non esaustivo, cause di forza maggiore, disastri naturali, sabotaggi, infortuni, vertenze sindacali, atti di terrorismo, guerre, epidemie, pandemie, e/o blocchi dell'autorità (c.d. factum principis).

Il corso si svolgerà al raggiungimento di un minimo di 8 partecipanti. In caso contrario verrà data comunicazione agli iscritti almeno una settimana prima dalla data del corso.

Informativa Privacy - Ai sensi dell'art. 13 Reg. UE 27 Aprile 2016 n. 679, La informiamo che EasyB S.r.l., corrente in Alzano Lombardo (BG), via Roma 20 C.F. e P.Iva 03633040161, in qualità di titolare del trattamento, tratterà i dati personali da lei volontariamente forniti solo previo consenso e nel rispetto dei principi dettati dal Regolamento Europeo in materia di protezione dei dati personali, per la gestione della partecipazione al corso e per l'invio di newsletter, per finalità divulgative. Potrà leggere l'informativa completa, compresi i diritti a lei spettanti e le modalità per l'esercizio degli stessi, [cliccando su questo link](#).