Luiss
Business
School

LUISS
School of Law

Doing Business in the Gulf

Executive Programme
Area: Management & Family Business

Distance Learning

L'Executive Education

L'Executive Education della Luiss Business School mira a supportare i partecipanti a ***massimizzare il loro business impact****, sostenendo la loro* ***crescita personale e professionale****, attraverso un percorso di* ***apprendimento iper-personalizzato*** *e una* ***metodologia didattica innovativa****.*

I programmi sono disegnati per ***accelerare*** *la carriera, consolidare i punti di forza e agire sulle aree di miglioramento, ma si indirizzando anche a chi desidera* ***reinventarsi*** *(ovvero cambiare ruolo, settore o funzione sviluppando le competenze e il network necessario) o riprendere in mano il proprio percorso professionale ottenendo le competenze e gli strumenti utili per* ***ripartire*** *con la propria carriera.*

I fattori chiave che rendono unica e all'avanguardia l'esperienza Executive Luiss Business School sono l'uso di una metodologia didattica esperienziale, l'attenzione al networking e i servizi EduCare che completano il percorso formativo scelto.

Metodologia Didattica - Experiential Learning

L'offerta formativa Executive Education della Luiss Business School si caratterizza per una metodologia didattica basata sull'Experiential Learning (apprendimento esperienziale) che coinvolge il partecipante ben oltre la didattica tradizionale attraverso la riflessione sulle esperienze di lavoro vissute, simulazioni, giochi di ruolo, business case ed esercitazioni. L'apprendimento esperienziale consente di migliorare le capacità di Problem Solving, il Critical Thinking e la Creatività.

Networking

L'executive Education offre la possibilità di essere coinvolti in numerosi eventi di Networking dove i partecipanti saranno facilitati da Ambassador che agiranno da punto di riferimento per costruire un network trasversale all'interno della Community.

Inoltre, per rimanere in contatto con la Community Luiss Business School e per contattare nuovi profili con cui instaurare una Business Opportunity, la Scuola ha attivato Luiss BS Connect, una piattaforma social che permetterà di interagire con una platea di professionisti uniti dalla formazione Luiss BS e condividere news, eventi e vacancies.

EduCare

L'esperienza di apprendimento è costruita intorno alla persona e ad ogni percorso sono associati attività e servizi che si sviluppano, durante e dopo la fase di aula e completano il percorso formativo scelto.

Le sessioni di EduCare sono studiate per promuovere lo sviluppo professionale e personale e generare un impatto immediato sul business e sul contesto organizzativo di riferimento.

Area: Management & family Business

I programmi Executive incentrati sul Management e Family Business sono finalizzati a fornire stili di comportamento organizzativo all'avanguardia, valore e competenza d'eccellenza a manager ed imprenditori nella gestione e nello sviluppo delle imprese in cui operano e. Standard certificati a livello internazionale, una Faculty esclusiva Luiss, occasioni di networking e di progettualità individuale sono elementi distintivi di tutti i programmi. I partecipanti, imprenditori e manager, possono usufruire di tutta la ricchezza e la conoscenza di una Business School universitaria, fortemente integrata nella business community italiana e internazionale, che sviluppa percorsi attorno alle reali esigenze del contesto aziendale e del tessuto imprenditoriale in cui opera.

I percorsi di questa area tematica affrontano gli argomenti legati alla gestione del business e forniscono strumenti di lavoro pratici, concreti e immediatamente applicabili per la pianificazione finanziaria, strategica, amministrativa di tutte le funzioni aziendali, integrandoli con tematiche di innovazione e leadership. Essi vanno incontro alle esigenze di flessibilità e fruibilità dei manager, fornendo una metodologia didattica innovativa basata sulla ricerca accademica e sull'apprendimento attraverso l'esperienza diretta.

Executive Programme Doing Business in the Gulf

L'Executive Programme **Doing Business in the Gulf** è organizzato in collaborazione con la **Luiss School of Law** e consente a manager e professionisti di apprendere **sia gli aspetti giuridici e fiscali sia quelli di natura operativa**. Al termine del programma i partecipanti saranno quindi in grado di operare con competenza in contesti internazionali che differiscono in modo significativo dall'ambiente domestico.

Il programma include la trattazione di argomenti di vasto interesse e di importanza cruciale per l'accesso ai mercati esteri e in particolare ai mercati del Golfo. Per quanto attiene alle materie prettamente giuridiche, i quattro moduli sono interamente dedicati a esaminare nel dettaglio la company law emiratina, gli aspetti più rilevanti della fiscalità internazionale – aspetto centrale poiché gli Emirati Arabi sono un paese a fiscalità privilegiata – il diritto delle obbligazioni, il sistema giudiziario e le questioni di diritto internazionale privato.

Questa edizione, caratterizzata dal focus sul prossimo **Expo 2020 Dubai**, affronterà inoltre tematiche quali Sanità e Benessere, Sicurezza e Tecnologia alimentare interna, Digitalizzazione e Automazione della Pubblica Amministrazione e Cybersecurity, Aerospazio, Intelligenza Artificiale, Industria 4.0 come volani dell'Innovazione, Nuovi Media per maggior capillarità e qualità del sistema informativo e, infine, Cooperazione internazionale come veicolo di soft diplomacy.

Obiettivi

L'Executive Programme della Luiss Business School "Doing Business in the Gulf", organizzato in collaborazione con la **Luiss School of Law**, nasce con l'obiettivo di formare operatori specializzati nell'internazionalizzazione - vista sotto molteplici prospettive - verso i Paesi del Golfo.

A chi è rivolto

Il corso è indirizzato a professionisti e consulenti che operano nei Paesi del Golfo (GCC) o che desiderano conoscerne in modo approfondito l'ambiente giuridico, socioeconomico e di business.

Programma

Il programma ha una durata complessiva di 6 mesi per un totale di 6 moduli organizzati in **18 weekend alterni**. L'Executive Programme in Doing Business in the Gulf sarà erogato **interamente in modalità distance learning**.

Curriculum

Modulo 1: Come sviluppare opportunità di business all'estero: condizioni fondamentali, decisioni chiave, rischi:

Argomenti
– Le diverse modalità per andare all'estero
– Le fasi tipiche del processo di internalizzazione
– Gli assetti organizzativi per attuare con successo una strategia di internazionalizzazione
– Le procedure fondamentali per gestire attività in paesi diversi
– L'impatto dell'espansione estera sui profili di rischio dell'impresa
– La predisposizione di un piano industriale per l'estero
– Focus UAE

Modulo 2: Analisi e definizione del mercato target

Argomenti
– La comprensione del quadro competitivo e dei mercati
– La comprensione dei modelli di comportamento del cliente o del consumatore
– Le caratteristiche socioculturali ed economiche della domanda nei Paesi del Golfo
– Focus su specifici mercati nei paesi del Golfo
– Costruzioni – Turismo – Renewable Energy - Medicale
– Comparto moda, abbigliamento e accessori – Mobili e arredi – Food & Beverages – Trattamento dei rifiuti – Meccanica – Ceramica, Manifatturiero
– Real Estate: focus sulle dinamiche del mercato e compravendita di immobili negli Emirati Arabi Uniti

- Sanità e Benessere
- La rivoluzione sanitaria post Covid-19
- Sicurezza e Tecnologia alimentare interna per minor dipendenza dai mercati esteri
- Aerospazio, Intelligenza Artificiale, Industria 4.0 come volani dell'Innovazione
- Nuovi Media per maggior capillarità e qualità del sistema informativo
- Cooperazione internazionale come veicolo di soft diplomacy
- Il settore del fashion & luxury e le peculiarità del fashion nel mondo arabo
- La modest fashion
- Arab fashion week & Arab Fashion Council
- Lo sviluppo di un modello con 1422 (tour virtuale)
- Influencer, ewb marketing e social media
- La costruzione di un modello di business nel luxury, case history di successo e fattori da sviluppare in un business model

Modulo 3: Costituzione di una business entity in UAE

Argomenti

- La company law emiratina dopo la recente modifica introdotta con la Legge n. 2/2015
- Sopravvivenza della regola 51/49
- Il silent partner
- Validità ed enforcement nelle Corti dei side agreements
- Branch e representative office
- La principale forma di organizzazione per i foreign investors: la LLC
- Protezione del socio di minoranza nella LLC emiratina. Focus su: Creditori particolari del socio, esclusione del socio, Responsabilità del manager di una LLC, la FZCO, Specificità delle società costituite nelle free zone, la cessione di quote, lo stato di insolvenza, cenni sul diritto della crisi di impresa, Free Zone di Dubai

Modulo 4: Operare nei Paesi del Golfo: elementi di fiscalità internazionale, CFC, esterovestizione

Argomenti

- Aspetti fiscali dell'internazionalizzazione verso i Paesi del Golfo
- Branch – branch exemption
- Società controllata o subsidiary
- Residenza ed esterovestizione
- Disciplina CFC

- Gestione diretta: partecipazioni personali e ufficio partecipate estere
- Società holding
- Convenzione tra il Governo della Repubblica Italiana ed il Governo UAE, KSA e Oman per evitare le doppie imposizioni in materia di imposte sul reddito e per prevenire le evasioni fiscali

Modulo 5: Negoziazione, drafting, esecuzione ed enforcement nelle Corti dei contratti internazionali con soggetti residenti nei Paesi del Golfo, domestici e conclusi tra parti appartenenti a Paesi diversi (contratti internazionali)

Argomenti

- La negoziazione di un contratto nell'area del Golfo. Focus su:
- - il metodo integrativo e la negoziazione dispositiva
- Disamina della UAE Agency Law
- Tecniche di redazione del contratto di agenzia registrato e del contratto di distribuzione internazionale
- Il contratto di joint venture negli EAU. Focus: il contratto di franchising
- Il contratto di licenza di tecnologia
- Settlement of disputes nel diritto locale emiratino
- Il diritto delle obbligazioni emiratino
- Enforcement dei contratti internazionali nelle Corti locali emiratine
- Tutela della proprietà industriale nella internazionalizzazione dei Paesi del Golfo (marchi, brevetti e modelli)
- I contratti di collaborazione tra imprese del diritto italiano e UE (consorzi, reti, GEIE ecc.)

Modulo 6: I profili economici e finanziari di una strategia di internazionalizzazione nei Paesi del Golfo e l'importanza strategica di Expo 2020 Dubai e Dubai Future Accelerators: creiamo un progetto

Argomenti

- I metodi di valutazione della convenienza economica di una strategia di internazionalizzazione
- Questioni critiche e soluzioni per la valutazione economica di una strategia di internazionalizzazione nei Paesi del Golfo
- L'analisi dei rischi di una strategia di internazionalizzazione nei Paesi del Golfo
- Le azioni di mitigazione dei rischi
- Possibili strategie finanziarie per l'espansione nei Paesi del Golfo
- Expo 2021 Dubai e Dubai Future Accelerators: nuovi orizzonti e opportunità
- Creiamo un progetto da presentare e sfidiamo il futuro
- Presentazione di Expo 2020 Dubai

- Il Padiglione Italia in Expo 2020 Dubai
- Dubai Future Foundation e Dubai Future Accelerators
- Obiettivi, sfide, creazione di progetti (lavori in team)
- Studio e analisi delle sfide: media locali, preparazione del business plan e ricerca fonti di finanziamento
- Presentazioni e discussione dei progetti

Calendario

	DURATA	DATE
Doing Business in the Gulf (intero percorso)	**18 incontri (90 ore di formazione)**	**13 nov. 2020 – 17 apr. 2021**
Modulo 1 – Come sviluppare opportunità di business all'estero: condizioni fondamentali, decisioni chiave, rischi	3 incontri (15 ore di formazione)	13, 14 e 27 nov. 2020
Modulo 2 – Analisi e definizione del mercato target	3 incontri (15 ore di formazione)	28 nov., 11 e 12 dic. 2020
Modulo 3 – Costituzione di una business entity in UAE	3 incontri (15 ore di formazione)	8, 9 e 29 gen. 2021
Modulo 4 – Operare nei Paesi del Golfo: elementi di fiscalità internazionale, CFC, esterovestizione	3 incontri (15 ore di formazione)	30 gen., 12 e 13 feb. 2021
Modulo 5 – Negoziazione, drafting, esecuzione ed enforcement nelle Corti dei contratti internazionali con soggetti residenti nei Paesi del Golfo, domestici e conclusi tra parti appartenenti a Paesi diversi (contratti internazionali)	3 incontri (15 ore di formazione)	5, 6 e 26 mar. 2021
Modulo 6 – I profili economici e finanziari di una strategia di internazionalizzazione nei Paesi del Golfo e l'importanza strategica di Expo 2020 Dubai e Dubai Future Accelerators: creiamo un progetto	3 incontri (15 ore di formazione)	27 mar., 16 e 17 apr. 2021

Orario

Le lezioni si svolgeranno **in distance learning** il venerdì dalle 14:00 alle 19:00 e il sabato dalle 10:00 alle 15:00.

Faculty

La faculty è composta da accademici dell'Università Luiss Guido Carli e di altri prestigiosi atenei, oltre che da professionisti e manager con consolidata esperienza aziendale e didattica.

Direttore Scientifico

- **Gian Domenico Mosco**, Ordinario di Diritto commerciale presso il Dipartimento di Giurisprudenza della Luiss Guido Carli – Direttore del centro di ricerca Luiss Dream

Comitato Scientifico

- **Abdulaziz Nasser Rahma Alshamsi**, Ambasciatore presso l'Ambasciata Emirati Arabi Uniti a Roma
- **Paolo Boccardelli**, Ordinario di Strategia aziendale nel Dipartimento Impresa e Management Luiss Guido Carli, Direttore Luiss Business School
- **Matteo Caroli**, Ordinario di Gestione delle imprese internazionali – Dipartimento d'Impresa e Management Luiss Guido Carli, Associate Dean for Executive Education Luiss Business School
- **Giuseppe Cavallaro**, Coordinatore Didattico, LUISS Guido Carli;
- **Gian Domenico Mosco**, Ordinario di Diritto commerciale nel Dipartimento di Giurisprudenza della Luiss Guido Carli – Direttore del Programme
- **Enzo Peruffo**, Head of Executive Education Open, Luiss Business School

Faculty

- **Jacob Abrian**, CEO di Arab Fashion Council;
- **Leonardo Blanda**, Responsabile Regionale Salini Impregilo, Area Mena e Nord Europa;
- **Matteo Caroli**, Ordinario di Gestione delle imprese internazionali al dipartimento di impresa e Management della Luiss Guido Carli e Associate Dean for Executive Education, Luiss Business School;
- **Giuseppe Cavallaro**, Coordinatore Didattico, LUISS Guido Carli;
- **Daniele Corbino**, Regional Busineess Manager Intesa San Paolo;
- **Matteo De Angelis**, Associate Professor of Marketing, LUISS Guido Carli;
- **Domenico Del Sorbo**, Trade & Export Finance Specialist, Studio Del Sorbo;
- **Maria Beatrice Deli**, Segretario Generale della International Chamber of Commerce;
- **Simone Facchinetti**, Avvocato d'impresa, Export Manager e Rappr. Uff. Cam. Comm. It. negli Emirati Arabi Uniti, Legal advisor Arab Fashion Council;
- **Massimo Falcioni**, Chief Executive Officer at Etihad Credit Insurance;
- **Mauro Finiguerra**, Dottore Commrcialista, Finiguerra e Partners;
- **Alice Gambato**, Of Counsel, Fenwick Elliott LLP;
- **Nicholas Gould**, Partner, Fenwick Elliott LLP;

- **Marcello Grasselli**, CoE Luxury di Majid al Futtaim;
- **Davina Mamprin**, Sustainability, Identity and Corporate Communication Saipem;
- **Mauro Marzocchi**, Segretario Generale Camera di Commercio degli Emirati Arabi Uniti;
- **Giuseppe Melis**, Professore Ordinario di Diritto Tributario presso il Dipartimento di Giurisprudenza della Luiss Guido Carli
- **Gian Domenico Mosco**, Ordinario di Diritto commerciale al Dipartimento di Giurisprudenza della Luiss Guido Carli – Direttore del centro di ricerca Luiss Dream;
- **Raffaele Oriani,** Ordinario di Finanza Aziendale al Dipartimento di Impresa e Management, Università Luiss Guido Carli e Associate Dean for Master Programmes, Luiss Business School;
- **Thomas Paoletti**, Studio Legale Paoletti UAE;
- **Carlo Pianese**, Founder Tribonian Law Advisors;
- **Lapo Pistelli**, Direttore Affari Internazionali presso ENI;
- **Pietro Paolo Rampino**, Joint Italian Arab Chamber of Commerce, 2nd Vice Chairman and Treasurer;
- **Roberto Scalia**, Joint Italian Arab Chamber of Commerce, Tax Commission Chairman PHD
- **Amedeo Scarpa**, ICE Dubai-Oman-Pakistan;
- **Daniele Selvino**, founder Studio Legale Selvino;
- **Andrea Sganzerla**, Studio Sganzerla Law firm;
- **John Shehata**, PWC TLS Legal Associate Partners;
- **Mariangela Siciliano**, Head of Education presso SACE SIMEST;
- **Luca Silla,** executive director presso SIMEST;
- **Laura Specchio**, Presidente Commissione Politiche per il Lavoro Sviluppo Economico Attività Produttive Commercio Risorse Umane Moda e Design, Comune di Milano;
- **Antonio Maria Varvaro**, Studio Legale Varvaro;
- **Alessandra Zingales**, Studio Curtis, Mallet Prevost, Colt & Mosle LLP
- **Marco Zucco**, Legal Consultant, Partner Baitulhikma Law Firm in UAE.

Attestato di partecipazione

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione a coloro che avranno frequentato almeno l'80% delle attività di formazione previste dal programma.

EduCare

L'esperienza di apprendimento è costruita intorno alla persona e ad ogni percorso sono associati attività e servizi che si sviluppano durante e dopo la fase di aula e completano il percorso formativo scelto.

Le sessioni EduCare sono studiate per ampliare il network, promuovere lo sviluppo professionale e personale e generare un impatto immediato sul business e sul contesto organizzativo di riferimento.

SVILUPPO PROFESSIONALE	
Leader for Executive (L4E)	Incontri con leader, top manager ed esponenti del mondo aziendale, fortemente orientati all'operatività e alla gestione pratica delle dinamiche aziendali.

Costi, Agevolazioni e Iscrizione

Quota di iscrizione

La quota di iscrizione al programma Doing Business in the Gulf è pari a € 6.500. Oltre l'intero percorso, è possibile acquistare Singoli moduli (Executive Courses) o una combinazione di moduli (pacchetti).

La quota comprende il materiale didattico e l'accesso alle strutture.

Doing Business in the Gulf (intero percorso)	**Executive Programme**	**€ 6.500 + IVA**	**18 incontri (90 ore di formazione)**
Modulo 1 – Come sviluppare opportunità di business all'estero: condizioni fondamentali, decisioni chiave, rischi	Executive Course	€ 1.200 + IVA	3 incontri (15 ore di formazione)
Modulo 2 – Analisi e definizione del mercato target	Executive Course	€ 1.200 + IVA	3 incontri (15 ore di formazione)
Modulo 3 – Costituzione di una business entity in UAE	Executive Course	€ 1.200 + IVA	3 incontri (15 ore di formazione)
Modulo 4 – Operare nei Paesi del Golfo: elementi di fiscalità internazionale, CFC, esterovestizione	Executive Course	€ 1.200 + IVA	3 incontri (15 ore di formazione)
Modulo 5 – Negoziazione, drafting, esecuzione ed enforcement nelle Corti dei contratti internazionali con soggetti residenti nei Paesi del Golfo, domestici e conclusi tra parti appartenenti a Paesi diversi (contratti internazionali)	Executive Course	€ 1.200 + IVA	3 incontri (15 ore di formazione)
Modulo 6 – I profili economici e finanziari di una strategia di internazionalizzazione nei Paesi del Golfo e l'importanza strategica di Expo 2021 Dubai e Dubai Future Accelerators: creiamo un progetto	Executive Course	€ 1.200 + IVA	3 incontri (15 ore di formazione)

Pacchetti

Combinazione Moduli	**Quota**
2 moduli a scelta	€ 2.000 +IVA
3 moduli a scelta	€ 3.000 +IVA
4 moduli a scelta	€ 4.000 +IVA

Agevolazioni Finanziarie

La Luiss Business School offre diverse opzioni di agevolazioni finanziarie per l'iscrizione ai programmi executive:

- I partecipanti che hanno già frequentato a titolo personale un corso Luiss Business School e i laureati Luiss Guido Carli potranno usufruire di una riduzione delle rispettive quote d'iscrizione pari al 10%
- Imprese, Istituzioni, Enti o Amministrazioni Pubbliche che perfezioneranno iscrizioni multiple per lo stesso percorso formativo potranno usufruire di una riduzione della quota d'iscrizione pari al 10%
- Early bird 30 giorni. Per le richieste di iscrizione pervenute almeno 30 giorni prima della data di inizio del percorso formativo si applica una riduzione della quota di iscrizione pari al 5%
- Early bird 60 giorni. Per le richieste di iscrizione pervenute almeno 60 giorni prima della data di inizio del percorso formativo si applica una riduzione della quota di iscrizione pari al 10%

Le riduzioni elencate non sono cumulabili con altre riduzioni previste nel programma.

Come iscriversi

Per iscriversi è necessario compilare il modulo di iscrizione presente nella pagina web del programma, e inviarlo a executive@luiss.it allegando il proprio curriculum vitae.

Contatti

Executive Education
Doing Business in the Gulf
T 06 8522 5689
executive@luiss.it

Villa Blanc
Via Nomentana 216
00162 Roma
luissbs@luiss.it
businessschool.luiss.it

Modalità di Recesso

Il candidato potrà recedere dal contratto senza corrispondere alcuna penale entro e non oltre i 15 giorni di calendario anteriori la data di inizio del Corso/Percorso, comunicando la decisione del recesso via e-mail seguita da lettera raccomandata con avviso di ricevimento ed indirizzata a: Luiss Business School -Divisione Luiss Guido Carli -Via Nomentana 216 –00162 Roma. È, inoltre, consentita la facoltà di recedere dal contratto, corrispondendo una penale pari al 50% della Quota, comunicando la decisione del recesso con le medesime modalità sopra descritte entro e non oltre i 5 giorni di calendario anteriori la data di inizio del Corso/Percorso. In tali casi Luiss Business School provvederà a restituire l'importo della quota versata per cui sia eventualmente dovuto il rimborso ai sensi di quanto previsto dai precedenti periodi entro i 60 giorni successivi alla data in cui Luiss Business School avrà avuto conoscenza dell'esercizio del recesso. In aggiunta al diritto di recesso previsto nel precedente capoverso, in caso di sottoscrizione del contratto da parte di persona fisica che agisce per scopi estranei all'attività imprenditoriale, è consentita, ai sensi del D.lgs. n. 206/2005, la facoltà di recesso senza dover corrispondere alcuna penale e senza dover fornire alcuna motivazione entro il quattordicesimo giorno successivo alla sua conclusione.

Per esercitare tale diritto, il candidato è tenuto a far pervenire, entro il medesimo termine, alla Luiss Business School -Divisione Luiss Guido Carli –Via Nomentana 216 – 00162 Roma – a mezzo lettera raccomandata A/R, una espressa dichiarazione contenente la volontà di recedere dal contratto.

A tal fine il recedente potrà utilizzare il modulo tipo, non obbligatorio, di recesso presente nella pagina web del programma.

In caso di recesso validamente esercitato, Luiss Business School provvederà a rimborsare al candidato la somma da questi versata entro il quattordicesimo giorno successivo alla data in cui Luiss Business School avrà avuto conoscenza dell'esercizio del recesso. Detti rimborsi saranno effettuati utilizzando lo stesso mezzo usato dall'interessato per il pagamento. In ogni caso, l'interessato non dovrà sostenere alcun costo quale conseguenza del rimborso.

Luiss
Business
School

ACCREDITAMENTI

Luiss Business School è accreditata EQUIS (EFMD Quality Improvement System)

I programmi MBA Luiss Business School sono accreditati AMBA (Association of MBAs)

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

CERTIFICAZIONI

Luiss Business School è Authorized Training Partner del PMI (Project Management Institute)

Il sistema di gestione Luiss Business School è conforme ai requisiti della norma per il Sistema di Gestione Qualità UNI EN ISO 9001:2015 per la progettazione e realizzazione di servizi di formazione manageriale e consulenza direzionale (Settore EA: 37 - 35)

MEMBERSHIP

Luiss Business School è membro EFMD (European Foundation for Management Development)

Luiss Business School è membro AACSB (Association to Advance Collegiate Schools of Business)

Luiss Business School è socio ordinario ASFOR (Associazione Italiana per la Formazione Manageriale)

Luiss Business School è membro PRME (the United Nations Principles for Responsible Management Education)

Luiss Business School è partner GRLI (Globally Responsible Leadership Initiative)

Luiss Business School è partner GBSN (Global Business School Network)

Luiss Business School
Villa Blanc
Via Nomentana 216, 00162 Roma
T +39 06 8522 5689
executive@luiss.it
businessschool.luiss.it

LUISS