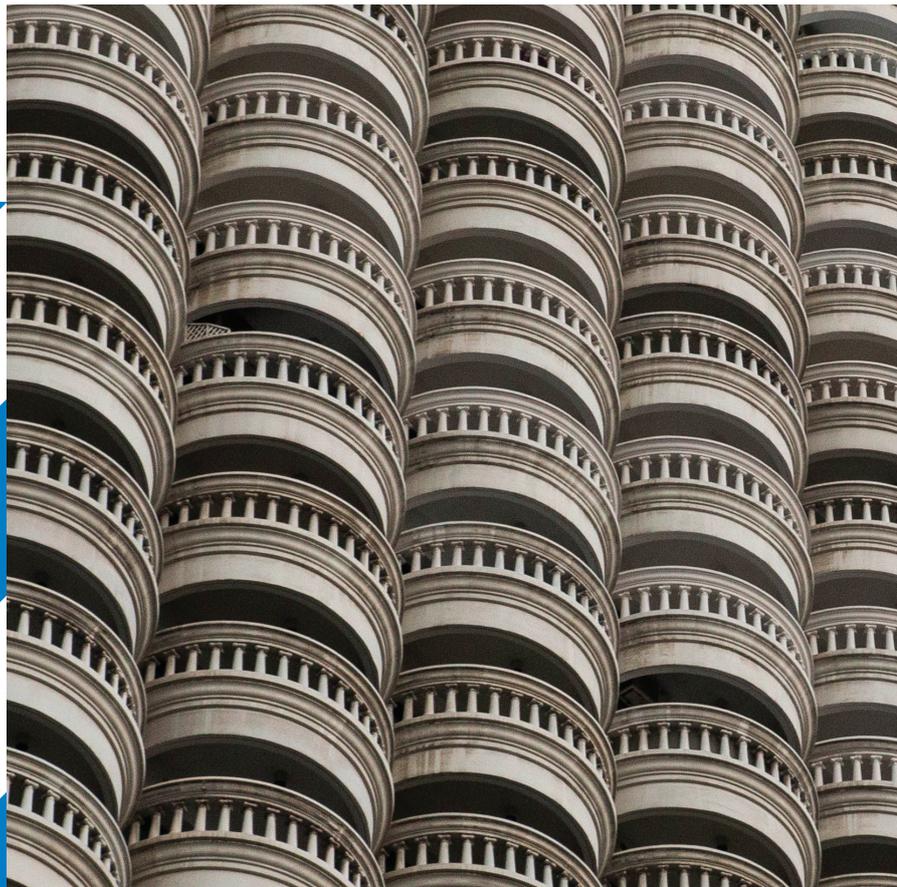


Real Estate (EREF)

Master di II livello
Roma

Major dell'Executive Master in Financial
Management

Area: Real Estate & Infrastructure



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 indirizzano 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: Real Estate & Infrastructure

I corsi dell'area Real Estate & Infrastructure stanno acquisendo sempre maggior importanza di pari passo alla sempre crescente imposizione di tale settore sul mercato. Per questo motivo si è ritenuto necessario organizzare percorsi di formazione che potessero cogliere le esigenze di formazioni in ambito immobiliare, abbracciando sia gli aspetti di marketing e comunicazione sia quelli finanziari e legali.

I principali obiettivi per i nuovi professionisti del settore sono creare le condizioni ottimali per promuovere l'innovazione finanziaria e saper gestire le problematiche legate alla pianificazione urbanistica, oltre che la corretta gestione dello sviluppo immobiliare e degli investimenti.

Real Estate Finance – Major dell’Executive Master in Financial Management

Il Major Real Estate Finance è il **Master di II livello** dedicato al settore immobiliare che offre un percorso di formazione executive ai professionisti e a tutti gli operatori che intendono accrescere le proprie competenze professionali e sviluppare un network con i principali players del settore.

Il programma didattico è sviluppato al fine di permettere un processo di apprendimento efficace e coerente con gli obiettivi del corso. Nella fase iniziale si approfondiranno i temi fondamentali delle Aree Amministrazione, Finanza e Controllo, secondo un approccio aggiornato con le più recenti prassi del mondo aziendale, ma fortemente ancorato alla teoria e agli sviluppi della ricerca accademica.

Tale approccio fornirà le conoscenze economico finanziarie necessarie al fine di ottimizzare il percorso di apprendimento successivo, incentrato sulle tematiche real estate. In tale contesto, oltre ai vantaggi dal punto di vista relazionale e di networking tra discenti e docenti, il programma è incentrato sull’apporto di conoscenze e competenze di alto livello provenienti direttamente dai principali players del mercato nazionale ed internazionale.

La finalità è condividere e trasferire, oltre agli strumenti operativi necessari per interpretare e competere nell’attuale contesto di mercato, le best practice direttamente da coloro che “fanno” il mercato, contribuendo a creare un approccio mentale e professionale funzionale ad affrontare con competenza e lungimiranza le sfide dell’attuale contesto di riferimento.

La ricchezza del processo di apprendimento è garantita dalla combinazione di attività didattiche in aula, incontri con leader e top manager, laboratori, Coaching individuale e incontri di Career Advisory.

Il Master consente di ottenere fino a 60 CFU e viene erogato in formula part time nel fine settimana. Offre inoltre agli studenti migliori e più motivati l’opportunità di studiare all’estero presso le istituzioni partner della Luiss Business School.

Obiettivi

L'Executive Master permetterà al partecipante di migliorare le sue capacità di:

- Apprendere una conoscenza concreta e multidisciplinare dei principali aspetti che compongono la moderna filiera del mercato immobiliare, finalizzata all'ideazione, valutazione, gestione e promozione di iniziative immobiliari complesse
- Diventare una figura professionale in linea con le principali best practice del mercato a livello nazionale e internazionale
- individuare e gestire soluzioni finanziarie efficaci e adeguate alla sostenibilità di iniziative immobiliari strutturate
- Interpretare l'attuale contesto di mercato e sviluppare nuovi modelli di business
- Sviluppare un network con i principali players del settore

Il Master offre un ampio e completo approfondimento di ciascuna delle tematiche oggetto dei singoli corsi e permetterà al partecipante di sviluppare una visione sistemica delle diverse funzioni e delle interazioni tra loro esistenti.

A chi è rivolto

Il Master è rivolto a operatori e professionisti con esperienza lavorativa, che intendono apprendere ed approfondire competenze multidisciplinari ed innovative nel settore real estate. Il Master favorisce il raggiungimento di importanti progressi nel percorso di carriera di:

- Professionisti inseriti nel settore immobiliare presso aziende e, più in generale, consulenti che sentono la necessità di arricchire, aggiornare e sistematizzare organicamente le proprie competenze in ambito real estate
- Imprenditori, professionisti nonché consulenti aziendali con altra specializzazione, che desiderano acquisire conoscenze sulle tematiche fondamentali nel settore immobiliare
- Istituzioni, Aziende, SGR, e realtà che a vario titolo sono in contatto con il settore immobiliare e che desiderano cogliere un'opportunità di crescita e valorizzazione del proprio capitale umano
- Operatori che a vario titolo intendono acquisire una visione complessiva e competenze professionali multidisciplinari in ambito real estate.

Requisiti

Sono requisiti fondamentali:

- Laurea magistrale o magistrale a ciclo unico o vecchio ordinamento
- Significativa esperienza di lavoro (non necessariamente nell'area Real Estate & Infrastructure)
- Buona conoscenza della lingua inglese
- Forte motivazione

Diploma e CFU

L'Executive Master in Financial Management – Major in Real Estate Finance è un **Master Universitario di II livello**. Il superamento di verifiche periodiche e la valutazione della prova finale, consentiranno ai partecipanti di ottenere il Diploma di Master Universitario di Secondo Livello con riconoscimento dei relativi **60 Crediti Formativi Universitari (CFU)**.

Programma

Il Master ha una durata complessiva di **12 mesi** ed è organizzato secondo la formula part-time che, concentrando l’impegno dei partecipanti nei week-end, permette di conciliare l’attività formativa con la carriera professionale.

Curriculum

Il curriculum si struttura in 8 moduli divisi in corsi core e corsi di specializzazione, per un totale di 370 ore di formazione.

Induction weekend

Il programma inizia con un fine settimana di workshop focalizzati su megatrend e scenari globali, seminari, presentazioni, attività di ice-breaking e networking. I partecipanti potranno iniziare a vivere il Campus, incontrare i compagni di corso, conoscere i servizi e tutte le attività previste dal programma.

Corsi Core

I corsi core forniscono le conoscenze e le tecniche fondamentali dell’Area Amministrazione, Finanza e Controllo. Rappresentano i pilastri indispensabili per comprendere la dinamica economico - finanziaria aziendale.

Modulo 1: Fondamenti di Bilancio

- Finalità e logica della rendicontazione economico-finanziaria
 - L’assestamento dei valori contabili per la determinazione del reddito e la stima del capitale di funzionamento
 - La determinazione del reddito e del capitale di funzionamento
 - Il Bilancio di esercizio
-

Modulo 2: Fondamenti di Controllo di Gestione

- Pianificazione strategica / Architettura del Modello di Controllo
 - Determinazione degli obiettivi, dei target e dei KPIs da monitorare / Centri di responsabilità: centri di ricavo, centri di costo, centri di profitto
-

Modulo 3: Fondamenti di Finanza aziendale e intermediari finanziari

- Introduzione a rischio, rendimento e costo opportunità del capitale
 - Stima dei flussi attesi e del costo del capitale
 - Struttura finanziaria e decisioni di finanziamento
 - Introduzione agli Intermediari Finanziari
-

Corsi di specializzazione

I corsi di specializzazione forniscono conoscenze approfondite, strumenti operativi e competenze tecniche utili a ricoprire efficacemente ruoli di responsabilità in ambito real estate.

Modulo 4: Real Estate Finance and Investment

REAL ESTATE FINANCE AND INVESTMENT

- Intro mercato immobiliare e stakeholders + Due Diligence (1° parte)
 - Due Diligence (2° parte)
 - Real Estate Valuation
 - Negoziazione
 - Real Estate Capital Markets
 - Fondi immobiliari, Siiq e Sicav
 - Non Performing Loan
 - I modelli di finanziamento
 - La pianificazione finanziaria
 - Business Planning
 - Digitizing financial services
 - Criteri ESG & Circular Economy nel settore immobiliare
 - Digitizing financial services
-

Modulo 5: Real Estate Law and Tax

REAL ESTATE LAW AND TAX

- La Contrattualistica Immobiliare
 - Due Diligence Legale
 - Aspetti legali e Regolamentari dell’Informativa ESG nei Fondi Immobiliari
 - Valorizzazione del Patrimonio Pubblico: appalti e partenariato Pubblico-Privato
 - Contratti di locazione commerciale e gestione alberghiera
-

- Normativa stadi
- Inquadramento delle SGR e Fondi Immobiliari
- Fiscalità immobiliare: generalità sul sistema tributario, catasto, imposte dirette e indirette tipiche del settore immobiliare

Modulo 6: Real Estate Marketing and Communication

REAL ESTATE MARKETING AND COMMUNICATION

- Fondamenti di marketing
- Real estate marketing management: dalla strategia al monitoraggio delle performance
- Digital Marketing nel settore Real Estate
- Interpretazione trends urbani
- Elementi di comunicazione e media mix nel settore real estate
- Case studies
- Project Work

Modulo 7: Real Estate Development

REAL ESTATE DEVELOPMENT

- La figura del developer
- Elementi di diritto urbanistico legati ad operazioni di sviluppo immobiliare
- Modello di business e profili di rischio
- Il business Plan di un’operazione di sviluppo
- Urban Regeneration/ Placemaking / Prodotto Immobiliare
- Capital Solution: Possibili modelli per equity e debito
- Project Work

Modulo 8: Real Estate Strategy and Asset Management

REAL ESTATE STRATEGY AND ASSET MANAGEMENT

- Come impostare la gestione di un portafoglio immobiliare
- Analisi di performance di un progetto immobiliare
- Il ruolo del risk portfolio manager
- Visione, strategia e business model
- Come disegnare il piano industriale di una società quotata immobiliare
- Business Game

Partner

eFM

eFM è un’azienda piattaforma – presente nei quattro continenti – che si occupa di spazi abitati a partire dalle relazioni e agisce in modo ecosistemico. Riconosce nel dato l’elemento cruciale di ogni attività perché è proprio il dato a garantire una lettura dinamica della realtà e a generare nuovi scenari. eFM progetta, realizza e gestisce gli immobili considerando il loro intero ciclo. Attraverso l’app MYSPOT abilita spazi distribuiti e condivisi e attua lo Smart Contract, un contratto intelligente che si autoesegue e certifica la corretta esecuzione delle attività di gestione. Con il progetto Hubquarter è in grado di mettere in rete gli asset immobiliari pubblici e privati del Paese e trasformare l’infrastruttura esistente nello spazio di lavoro condiviso più grande al mondo.

LOGIM Real Estate

Il major in Real Estate Finance dell’Executive Master in Financial Management è svolto in collaborazione con LOGIM Real Estate, società di consulenza che opera nell’ambito sia nazionale che internazionale del settore immobiliare da oltre 15 anni. Le sue operazioni si concentrano sullo sviluppo di soluzioni innovative che soddisfano le reali esigenze del settore immobiliare dall’ambito residenziale, a quello commerciale e direzionale.

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.

Comitato Scientifico

- **Gianfranco Battisti**, Infrastructure Manager, già Amministratore Delegato e Direttore Generale di Ferrovie dello Stato Italiane S.p.a.
- **Edovige Catitti**, Presidente Revalo S.p.A.
- **Enrico Cestari**, Adjunct Faculty Member, Luiss Business School, Head of Gabetti Home Value
- **Barbara Cominelli**, Presidente Urban Land Institute Italia
- **Piergiulio Dentice di Accadia**, Strategy & Development, NEOM
- **Valeria Falcone**, CEO Colliers Italy
- **Roberto Fraticelli**, Director Italy Euro Commercial Properties
- **Enzo Peruffo**, Full Professor in Corporate Strategy and Dean of the Luiss Graduate School
- **Emiliano Russo**, Head of Real Estate, Deloitte Legal
- **Michele Stella**, Adjunct Faculty Member, Luiss Business School e Amministratore Delegato, Polis Fondi SGR

Docenti

- **Enrico Cestari**, Adjunct Faculty Member, Luiss Business School, Head of Gabetti Home Value
- **Barbara Cominelli**, Presidente Urban Land Institute Italia
- **Piergiulio Dentice di Accadia**, Strategy & Development, NEOM
- **Roberto Fraticelli**, Director Italy, Euro Commercial Properties
- **Rosario Grimaldi**, Head of Office & Commercial, Investire SGR
- **Mauro Liberatore**, Responsabile settore ASSET area gestione immobiliare, Amministrazione APSA
- **Massimo Livi**, Chairman of the Board Italy e Head of Transactional Business
- **Alessandro Lombardo**, Chief Commercial Officer Gabetti Property Solution S.p.a.
- **Alan Mantin**, Managing Director, Development Southern Europe, Hilton
- **Gianluca Mattarocci**, Professore Associato di Economia degli Intermediari Finanziari, Università degli Studi di Roma Tor Vergata

- **Anna Maria Pacini**, Head of ESG Management, DeA Capital Real Estate SGR
- **Francesco Maria Pansa**, Managing Director, Fortress Investment Group
- **Enrico Paletti**, Partner, Di Tanno e Associati
- **Emiliano Russo**, Head of Real Estate, Deloitte Legal
- **Roberto Schiavelli**, General Counsel & Board Secretary DeA Capital Real Estate SGR
- **Michele Stella**, Adjunct Faculty Member Luiss Business School e Amministratore Delegato, Polis Fondi SGR
- **Piermario Tedeschi**, Adjunct Professor Luiss & Founder Digital Angels
- **David Vichi**, Amministratore Delegato, Revalo
- **Alessandro Vitucci**, Vice President, Vitale & Co.

Esperienza Internazionale

L'**Esperienza Internazionale** è offerta attraverso numerose attività che permetteranno agli studenti di guardare e agire attraverso una prospettiva globale.

Periodo all'estero, Business case competition, eventi di networking, international week, country focus, incontri con manager e leader di multinazionali e analisi degli scenari globali sono alcuni esempi delle opportunità proposte e articolate in funzione del Master di riferimento.

Di seguito alcuni esempi principali delle iniziative proposte.

Periodo all'estero

Gli studenti che soddisfano specifici criteri (quali per esempio, la conoscenza della lingua inglese, anni di esperienza lavorativa e motivazione) avranno l'opportunità di frequentare un breve periodo di formazione all'estero. Agli studenti Executive verranno presentati programmi di didattica all'estero (da svolgersi durante il periodo estivo) volti a dare ulteriore incisività e rilievo al proprio percorso formativo.

Ciascuna opportunità si intende pensata per adattarsi alla tematica fondante del percorso di studio intrapreso presso la Luiss Business School.

L'elenco delle opportunità, così come delle scuole partner, può variare di anno in anno. Sarà possibile fare riferimento alle informazioni che verranno fornite agli studenti dagli uffici dedicati. La Scuola non potrà garantire la partenza degli studenti qualora il contesto internazionale non permettesse di svolgere in sicurezza tale mobilità. Saranno comunque offerte forme innovative e interattive di didattica con gli studenti internazionali presenti nel campus.

International Week

Le International Week rappresentano un modulo facoltativo residenziale all'estero, durante il quale si svolgono diverse attività volte ad arricchire la formazione già acquisita con contenuti e prospettive internazionali.

In particolare, l'International Week ha l'obiettivo di approfondire i temi di gestione "cross cultural" e le problematiche inerenti alla gestione dell'impresa in un contesto estero ed è strutturata per favorire lo sviluppo di contatti professionali a livello internazionale.

Global Business Challenge

Luiss Business School rafforza il suo impegno a mettere in contatto una community internazionale di studenti e aziende leader.

Le Global Business Challenge sono indirizzate agli studenti della Luiss Business School e studenti post-laurea provenienti da scuole e università internazionali che desiderano tradurre le proprie conoscenze in azioni concrete. I partecipanti sono chiamati a sfidarsi sullo sviluppo di soluzioni disruptive per le aziende che richiedono il contributo degli studenti su specifici temi.

Executive Skill Lab

Il piano didattico del master prevede inoltre la frequenza di laboratori per lo sviluppo personale e professionale dei partecipanti.

Gli Executive Skill Lab sono caratterizzati da un approccio metodologico fortemente esperienziale e pratico, mirando a potenziare soft skill e capacità trasversali per avere una visione d'insieme dello scenario aziendale.

Gli Executive Skill Lab forniscono strumenti immediatamente applicabili volti a migliorare tutte quelle competenze e capacità trasversali rispetto al proprio background lavorativo e accademico, stimolando una visione complessiva dello scenario in cui si opera e potenziando le abilità utili al raggiungimento dei propri obiettivi professionali.

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 ampliare il network, promuovere lo sviluppo professionale e personale e generare un impatto immediato sul business e sul contesto organizzativo di riferimento.

SVILUPPO PERSONALE

Personality assessment	Attraverso la compilazione di un questionario online e successiva restituzione individuale da parte di un Assessor qualificato, i Personality Assessment forniscono un quadro approfondito delle caratteristiche personali e del potenziale. Questi strumenti, scientificamente validati e utilizzati a livello internazionale, accrescono la consapevolezza dei punti di forza e delle possibili aree di sviluppo a livello personale e nel proprio contesto organizzativo, oltre a favorire l’integrazione operativa dei contenuti discussi in aula, aumentandone l’impatto.
Individual Coaching	Attraverso i percorsi di Individual Coaching con un professionista qualificato dalle migliori associazioni internazionali, in un contesto non valutativo e confidenziale, i partecipanti potranno personalizzare l’apprendimento in aula applicandolo al proprio contesto, integrando la loro storia professionale con gli obiettivi futuri e acquisendo una migliore consapevolezza delle proprie risorse, aree di forza e di sviluppo.

SVILUPPO PROFESSIONALE

L4E – Leader for Executive	Incontri con leader, top manager ed esponenti del mondo aziendale, fortemente orientati all’operatività e alla gestione pratica delle dinamiche aziendali.
Career Advisory	Il Career Advisory consiste in una serie di incontri one-to-one che permettono ai partecipanti di confrontarsi sulle sfide che caratterizzano i diversi momenti di carriera, come il raggiungimento di posizione di leadership il cambiamento del percorso di carriera finora svolto e la costruzione di competenze professionali specifiche.

Calendario, Sedi e Frequenza

L'Executive Master inizia il **16 maggio 2025** e dura 12 mesi.

Le lezioni si svolgeranno on campus presso la sede di **Roma**, Villa Blanc, via Nomentana 216, 00162 Roma.

Costi, Agevolazioni e Iscrizione

Quota di iscrizione

La quota di iscrizione all'Executive Master in Real Estate Finance – Major dell'Executive Master in Amministrazione, Finanza e Controllo è pari a € 15.000 da corrispondere in tre rate di cui il 50% alla conferma dell'ammissione.

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

Agevolazioni finanziarie

La Luiss Business School offre diverse opzioni di agevolazioni finanziarie per l'iscrizione ai programmi executive. Le riduzioni non sono cumulabili con altre riduzioni, sponsorship o **borse di studio** previste per il Programma.

- 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 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%
- Early bird 90 giorni. Per le richieste di iscrizione pervenute almeno 90 giorni prima della data di inizio del percorso formativo, si applica una riduzione della quota di iscrizione pari al 15%
- 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%.

Come Iscriverti

Per iscriversi al programma è necessario superare il Test di Ammissione che valuta le capacità, la motivazione e il potenziale dei candidati. Il test sarà sostenuto da remoto.

Requisiti di ammissione

- Laurea magistrale, magistrale a ciclo unico, vecchio ordinamento

Test d’ammissione

Il test di ammissione è composto da:

- **test di lingua inglese:** un test scritto con domande a risposta multipla (i candidati in possesso di un certificato TOEFL/IELTS con elevato punteggio e in corso di validità, possono essere esonerati dal test d’inglese)
- **test di logica induttiva, numerica e deduttiva:** un test scritto con domande a risposta multipla (i candidati in possesso di un certificato GMAT/GRE con elevato punteggio e in corso di validità, possono essere esonerati dal test di logica)
- **colloquio motivazionale**

Documentazione richiesta

Per partecipare al test di ammissione è necessario compilare il form sarà richiesta la seguente documentazione:

- domanda di ammissione compilata nell’apposito modello disponibile nella pagina web del programma
- copia del certificato di laurea*
- CV
- copia di un documento di identità
- fototessera digitale

- ricevuta di pagamento della quota di partecipazione alle selezioni pari a € 75 (non rimborsabile)
- eventuale Certificato TOEFL/IELTS (opzionale)
- eventuale Certificato GMAT/GRE (opzionale)

I candidati con un **titolo estero** dovranno anche inviare la seguente documentazione aggiuntiva per la valutazione:

- copia del certificato di laurea sia in lingua originale che in lingua inglese*
- transcript dei voti in lingua inglese
- diploma supplement (opzionale)

** i candidati non ancora in possesso del certificato di laurea potranno fornire l'autocertificazione utilizzando il format Luiss Business School disponibile nella pagina web del programma.*

Pagamento della quota d'accesso alle selezioni

Il pagamento della quota d'accesso alle selezioni può essere effettuato con un pagamento **online** disponibile nella pagina web del programma.

Contatti

Executive Education

[Executive Master in Real Estate Finance – Major dell’Executive Master in Financial Management](#)

T +39 06 8522 2304

executive@luissbusinessschool.it

Luiss Business School

Roma | Milano | Belluno | Amsterdam

businessschool.luiss.it

ROMA | Villa Blanc

Via Nomentana 216

00162, Roma

MILANO | Milano Luiss Hub

Via Massimo D’Azeglio 3

20154, Milano

BELLUNO | Luiss Hub Veneto delle Dolomiti

Palazzo Bembo

Via Loreto 34

32100, Belluno

AMSTERDAM | Luiss Business School Amsterdam Hub

Nieuwe Herengracht 103

1011 RZ Amsterdam (The Netherlands)

Luiss Business School

ACCREDITAMENTI



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



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



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



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 partner GBSN (Global Business School Network)



Luiss Business School è membro FOME (The Future of Management Education Alliance)

Luiss Business School S.p.A SB
Villa Blanc
Via Nomentana 216, 00162 Roma
T. (+39) 06 8522 2304
executive@luissbusinessschool.it
businessschool.luiss.it
