



Percorso formativo

Codice SIFORM **189226**



Gestito da:



STUDI PER LA GESTIONE
DELL'ECONOMIA
E DELLE AZIENDE

In partnership con:



con il patrocinio di: **BANCA DELL'ADRIATICO**



CONTENUTI E DURATA DEL CORSO

Durata

AVVIO DEL PROGETTO **NOVEMBRE 2014**

CHIUSURA DEL PROGETTO **GIUGNO 2015**

Fase 1 - Formazione

E' strutturata su tre Aree Didattiche ed un periodo di stage in azienda:

Area "Formazione di Base" (100 ore) – *Persegue obiettivi di "alfabetizzazione" sull'azienda e i principali aspetti della sua gestione*

Modulo 1 - Introduzione all'impresa

Verranno approfonditi i diversi modelli organizzativi aziendali in modo da agevolare la comprensione del sistema impresa. L'obiettivo del modulo è sviluppare

l'abitudine ad integrare l'analisi sistemica dell'impresa con la capacità di analisi di alcune problematiche ad essa connessa. In quest'ottica, si approfondiranno i principali aspetti del *people management*, inteso come strumento di gestione della complessità aziendale.

Modulo 2 - Gestione dell'impresa

Introduzione agli strumenti gestionali d'impresa finalizzata a fornire gli elementi di base per una comprensione della

struttura e del funzionamento dell'azienda, nelle sue principali aree gestionali.

Area **"Business Acceleration"** (340 ore) – *Fornisce ai partecipanti gli strumenti essenziali (conoscenze, competenze, abilità), per la gestione di gruppi di lavoro e di aziende in avvio, approfondendo tutti i passaggi essenziali per la costruzione del business plan*

Modulo 3 – Orientamento

Il lavoro di gruppo è una modalità ricorrente nell'ambito di tutte le attività del Master, attraverso cui sviluppare capacità relazionali e raccogliere esperienze da poter applicare concretamente nella realtà lavorativa. Per ottimizzare l'efficacia del *team-working* verranno acquisiti strumenti e sperimentate tecniche di comunicazione e *public speaking*

Modulo 4 – Creazione e gestione di una Startup

Approfondimento degli strumenti che consentono la trasformazione di un'idea in opportunità di business; dalla fase di progettazione (*Business Plan* e *Project Management*) alle strategie gestionali e di processo

Modulo 5 – Contesto competitivo e strumenti di marketing

Acquisizione delle competenze relative ad una piena comprensione del mercato e, quindi, del contesto competitivo in cui l'azienda andrà ad operare. A tal fine, verranno trasmesse le competenze di base per l'implementazione di strategie e politiche di marketing e di comunicazione efficaci.

Modulo 6 – Gestione finanziaria di una startup

Approfondimento del tema dell'analisi e della valutazione degli aspetti finanziari come supporto alle decisioni aziendali di breve e lungo periodo: si spazierà dallo studio del bilancio di una startup al controllo dei costi, fino all'approfondimento degli aspetti relativi ai sistemi di finanziamento di un'azienda neocostituita.

Modulo 7 – Aspetti normativi e implicazioni gestionali

Approfondimento degli elementi necessari ad una corretta gestione di una startup, sia dal punto di vista normativo che fiscale, passando dallo studio delle forme societarie e del diritto penale d'impresa, alla trattazione di materie quali: tutela della proprietà intellettuale e industriale, sicurezza nei luoghi di lavoro e gestione della qualità

"Stage in azienda" (240 ore) – *Attraverso un periodo di stage in azienda, tutti i partecipanti potranno fruire, presso aziende che operano nel settore della rispettiva start up (o in settori contigui), di un'ulteriore occasione di formazione e di verifica delle ipotesi e contenuti del business plan.*

Area **"Formazione specialistica"** (108 ore) – *Accompagnando temporalmente la fase di Incubazione, tale area si baserà sull'alternanza tra "lavoro in team" supportato da consulenti (finalizzato alla traduzione del business plan in impresa) e "seminari di approfondimento" su temi specialistici. Faranno parte di tale Area didattica anche interventi didattici finalizzati a predisporre e ottimizzare l'incontro e la relazione tra i singoli team e i potenziali investitori, in vista del successivo momento di "pitch day".*

Il percorso formativo si chiude con un **"Esame finale"**, attraverso il quale riscontrare i progressi conseguiti in termini di conoscenze, competenze e abilità gestionali.

La didattica sarà affidata a docenti universitari, professionisti ed esperti dei singoli segmenti del processo formativo che ISTAO, di concerto con le Università, individuerà, valorizzando le competenze accademiche distintive, ma facendo ricorso anche a professionalità provenienti da imprese e altre organizzazioni.

Fase 2 - Relazione

Dedicata all'avvio di relazioni con il contesto esterno, con operatori, con potenziali partner finanziari o commerciali, con investitori, si realizza mediante:

- organizzazione di un **pitch day** finalizzato a far conoscere i progetti di impresa sviluppati dai partecipanti e a

favorire la relazione con potenziali finanziatori delle imprese nascenti;

- **visita guidata** a strutture di eccellenza (Parchi Scientifici e Tecnologici, Poli di Innovazione, Incubatori, programmi di accelerazione d'impresa, ecc.) a livello nazionale o internazionale.

Fase 3 - Incubazione

L'incubazione rappresenta la fase cruciale per la concretizzazione in impresa delle idee di business coltivate durante il percorso formativo. Ciascun team avrà la possibilità di fruire di strutture (uno spazio allestito per attività in "co-

working") e competenze specialistiche (fino a 120 ore di consulenza prestata da esperti), per un periodo di 12 settimane, da dedicare all'attuazione dei piani operativi designati nell'attività di business planning.