

Informazioni Tecniche

La didattica

Il Corso si presta a una metodologia didattica attiva, basata su una formazione in aula partecipativa, sulla discussione di casi di reali, su testimonianze da parte di imprenditori, manager e professionisti esperti nel settore di riferimento.

La Faculty

I docenti provengono dalla LUM School of Management. A essi si affiancano imprenditori, manager, consulenti, professionisti portatori di conoscenze ed esperienze innovative e altamente specialistiche.

Direzione e Coordinamento

Prof. Antonello Garzoni

Direzione scientifica
Professore Ordinario di Strategia Aziendale,
Università LUM Jean Monnet

Dott. Maurizio Maraglino Misciagna

Coordinatore scientifico
Owner Studio Maraglino

La durata

Il Corso ha una durata di 140 ore, di cui 80 ore di didattica frontale e 60 ore di project work.

Costi

I costi per l'iscrizione, comprensivi del materiale didattico, sono pari a 1.200 euro. Per gli iscritti agli Ordini dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili e agli Ordini degli Avvocati convenzionati il costo è di 1.000 euro. Per i laureati Lum e loro familiari, per chi si iscrive entro il 31 Agosto e per i praticanti e gli iscritti agli Ordini convenzionati che non hanno superato i 35 anni il costo del corso è di 800 euro.

Recapiti e indirizzi utili

✉ postgraduate@lum.it

☎ 080 69 78 259 - 080 69 78 267

☎ Fax 080 45 77 950

artimedia



Direzione Amministrativa:

Strada Statale 100, Km 18 | 70010 Casamassima (Ba) - Italia

Direzione:

S.P. Andria - Trani Km 1.500 | 76125 Trani (Bt) - Italia

management.lum.it



SCHOOL OF MANAGEMENT
UNIVERSITÀ LUM JEAN MONNET

Corso di Alta Formazione
A.A. 2015-2016

CIMS

Innovazione e Management
per Startup Innovative



the next step
management.lum.it

Corso di Alta Formazione
A.A. 2015-2016

CIMS

Innovazione e Management
per Startup Innovative

La premessa

Le startup, in special modo quelle caratterizzate da processi, servizi o prodotti innovativi, offrono incredibili opportunità di crescita e di creazione di valore. Hanno il potere di rivoluzionare interi mercati e business ma soprattutto di esprimere la creatività dei loro fondatori. Per cogliere questa sfida c'è bisogno di competenze multidisciplinari che vanno dal finance al legal, dal marketing alle tecniche di impresa. Ma soprattutto c'è bisogno di tutor che svolgano il ruolo di mentore per permettere alle idee di sbocciare e raggiungere la dimensione critica per affermarsi a livello globale e per entrare in contatto con investitori pronti a investire sull'idea.

In Italia l'ecosistema start up vanta attualmente 3.000 startup innovative iscritte nel registro speciale delle Camere di Commercio. Soltanto 20 di queste hanno un fatturato che supera un milione di euro. Una percentuale molto limitata rispetto a Germania, Francia, Olanda e Inghilterra, dove il numero delle startup si aggira di media intorno ai 20 mila e il 45%

di esse hanno fatturati superiori al milione. Percentuali superiori si hanno negli Usa, Canada, Israele. In Italia manca ancora la cultura del fare impresa, ma in maniera particolare mancano le basi tecniche e teoriche per diventare imprenditori. Imprenditori non si nasce, si diventa! Una volta lanciata la startup, mancano molto spesso figure e profili di management che tendono a far decollare il core business d'impresa.

Negli ultimi due anni il ruolo delle imprese e delle "idee made in Italy", dopo aver ormai bypassato il ruolo degli anni 60 e 70 con la cultura e delle tendenze mondiali della moda italiana (Vedi per esempio Gucci, Versace, Valentini, marchi ormai quasi tutti venduti all'estero), le idee italiane iniziano nuovamente ad attrarre investitori stranieri (USA, India, Emirati Arabi, Cina, Canada). I Venture Capitalist si affacciano sullo stivale a caccia d'idee ed imprese da rilevare o sostenere economicamente.

Purtroppo, i nostri imprenditori e startupper sono ancora impreparati. In Italia ci sono corsi e master per diventare o formare imprenditori di ogni genere.

Vengono istituiti da giornalisti o da "esperti di comunicazione" che non hanno alcuna valenza e misurabilità per fare impresa. Per fare impresa si deve prima di tutto imparare a fare i numeri. Business plan e rendiconto finanziario vengono prima di un piano di marketing e di comunicazione virale.

Gli obiettivi

Il Corso di Alta Formazione in Innovazione e Management per Startup d'Impresa è finalizzato a fornire competenze, tecniche e metodologie di project management in materia di elaborazione, gestione e avvio di una startup innovativa, e in particolare a:

- favorire l'acquisizione di competenze e strumenti utili all'avvio di un'attività economica indipendente, attraverso l'erogazione di un programma formativo sull'imprenditorialità innovativa ad elevate competenze manageriali
- fornire strumenti per sostenere e completare il processo di avvio delle iniziative imprenditoriali attraverso tecniche di intercettazione capitali di rischio, presentazione e comunicazione dell'idea progettuale agli investors, processi di internazionalizzazione del business e adeguate conoscenze tecnico giuridiche sull'avviamento e costituzione della startup innovativa.

Il Corso avrà un approccio concreto volto ad acquisire sia conoscenze teoriche che pratiche (strumenti pratici per la realizzazione del business plan, del piano di marketing, della cash flow analysis, per beneficiare delle agevolazioni fiscali previste dalla recente normativa).

I destinatari

Il Corso nasce per sostenere la nascita di nuovi startupper, di manager e imprenditori capaci e che

conoscano le tecniche dei mercati internazionali. Il Corso rappresenta una modalità laboratoriale (60 ore di project work), multidisciplinare e innovativa, e si rivolge a:

- giovani startupper della new economy, imprenditori che vogliono diversificare il loro business, futuri manager e advisor che siano in possesso di un'idea che desiderano trasformare in un progetto o che vogliono acquisire nozioni e tecniche per diventare loro stessi manager e consulenti delle importanti startup italiane ed estere.
- Dottori commercialisti ed Esperti Contabili
- Avvocati

Il corso ha quindi una doppia valenza:

- incubare idee dei partecipanti per trasformarle in startup d'impresa all'interno di un Incubatore e spin-off Universitario in modo da creare reti e presentarle ai Venture Capitalist in partnership con LUM;
- formare manager altamente qualificati, tali da poter diventare consulenti o Advisor di importanti gruppi imprenditoriali o startup emergenti nel panorama italiano e internazionale.

I Contenuti

Il Corso si compone di 8 moduli formativi:

Primo modulo - L'idea

- Cos'è una startup innovativa
- Quali sono i requisiti e gli incentivi per chi investe in una startup
- Adempimenti legali e burocratici per avviare un'impresa
- Panoramica sul bilancio di esercizio di una startup innovativa
- La scelta e i modelli di business
- Italian Startup Visa e il ruolo della Comunità Europe nell'ecosistema Startup

Secondo modulo - La tecnica

- Internazionalizzazione del prodotto / servizio
- Progettazione del marketing mix
- Ricavi e revenue driver, struttura dei costi e cost driver, analisi del cash flow, stima del fabbisogno finanziario, fonti di finanziamento (venture capitalist, business angel, family office, ecc.)
- Le tecniche di reperimento del capitale di rischio (gli investors, le banche e il crowdfunding)

Terzo modulo - Il Business Plan

- A chi è indirizzato il business plan: prospettiva interna ed esterna
- Il business plan ed il rendiconto finanziario
- Il processo di pianificazione strategica
- I bilanci previsionali
- Il "business model canvas" come strumento di business di una nuova azienda o ridisegnare il business model della propria impresa
- Le modalità di copertura del fabbisogno finanziario

Quarto modulo - Lo sviluppo

- Gli strumenti del marketing e il marketing strategico
- I social network come volano di creazione e comunicazione
- La brandizzazione del marchio
- Relazione innovazione/strategia e utilizzo di strumenti per il project management
- Metodi quantitativi per le analisi statistiche aziendali
- La realizzazione di una pitch e di un elevator pitch

Quinto modulo - Il lancio

- Analisi e fattibilità dei progetti per la fase di realizzazione da parte dei partecipanti
- Success stories: testimonianze di storie di successo dal mondo imprenditoriale
- Prova finale scritta per evidenziare il livello di apprendimento

Sesto modulo

Il rapporto con gli investitori

- La realizzazione di un Elevator Pitch: come valorizzare il proprio progetto imprenditoriale e presentarlo agli investitori
- Avvio della collaborazione: cosa si aspetta un investitore?
- Come ottenere un deal: trasformare il rapporto instaurato con il VC in un effettivo investimento

Settimo modulo - Il network

- Aperitivo con gli investors
- Possibilità di creare degli incontri con le aziende che cercano profili di management per la gestione d'impresa
- Presentazione dei progetti ai Venture Capitalist

Ottavo modulo - La business competition

- Presentazione a una platea di investitori e startupper avviati delle idee di progetto