

MASTER START UP MANAGER

Come creare un'impresa di successo



WORKSHOP con startupper di successo



Possibilità di **SCAMBI** e **ATTIVITÀ** internazionali per giovani imprenditori



KNOW HOW per accedere ai finanziamenti della tua start up di successo



CORSI DI AGGIORNAMENTO per la gestione del social media marketing della tua start up



ASSISTENZA GARANTITA per la domanda di finanziamento alle migliori idee imprenditoriali

**FORMAZIONE+VITTO+ALLOGGIO+
STAGE RETRIBUITO**
FINANZIATO DALLA REGIONE LAZIO

Il corso è a numero chiuso. Max 20 partecipanti.

INFO 085.7991546  391.3932988 | info@tornosubito2017.it | www.tornosubito2017.it

Il corso di formazione si terrà a Pescara con formula CAMPUS tra ottobre e dicembre 2017, per un totale di 260 ore. La quota di iscrizione è di 5700 euro + IVA





MASTER START UP MANAGER

Come creare un'impresa di successo

INTRODUZIONE

Nelle economie mature come quella italiana una componente consistente della crescita del Pil e dell'occupazione è legata alla nascita e allo sviluppo delle nuove imprese. Per questo, vi è un assoluto bisogno di diffusione della cultura imprenditoriale e di fornire sostegno alle startup, anche per gettare le basi di un nuovo Made in Italy in grado di diffondere all'estero l'immagine di un'Italia capace di produrre eccellenze.

Diversi elementi positivi, dalla maggiore sensibilità a livello politico alla disponibilità di strumenti e iniziative ad hoc, stanno contribuendo alla nascita di un vero e proprio ecosistema delle startup. Gli Osservatori del Politecnico di Milano insieme a Italia Startup e con il supporto istituzionale del Ministero dello Sviluppo Economico, attraverso il progetto "The Italian Startup Ecosystem: Who's Who" hanno recensito oltre 1200 startup innovative in Italia, fra cui oltre 100 quelle hi-tech già finanziate. Quasi 100 sono gli incubatori e acceleratori, 32 gli investitori istituzionali (6 pubblici e 26 privati), 40 i parchi scientifici e tecnologici, 65 spazi di coworking e 33 le competizioni dedicate alle startup.

Molte iniziative registrano però debolezze a livello di eterogeneità di competenze del team e di difficoltà di reperimento di risorse finanziarie. È in tale contesto che lo START UP MANAGER può favorevolmente inserirsi con successo, affiancando i neoimprenditori con competenze specialistiche in grado di garantire una visione chiara dei mercati a livello globale, capacità di gestione ed organizzazione del business e sviluppo mirato del network di conoscenze.

PROFILO PROFESSIONALE PREVISTO: **Start-Up Manager**

CHI È Lo START UP MANAGER è una figura professionale specializzata nella crescita, sviluppo e consolidamento di nuove attività imprenditoriali a carattere innovativo. Svolge un lavoro di supporto alle nuove idee che possono trasformarsi in aziende vere e proprie. Il suo compito è quello di comprendere come si può migliorare l'idea, perimetrare il mercato e capire quali sono le esigenze dei clienti, semplificare la vita all'ideatore e potenziale imprenditore individuando i canali e le risorse chiave. Egli assiste gli imprenditori nella ricerca di finanziatori, come fondi di venture capital che acquistano quote di società o business angel, e nell'accesso ai finanziamenti pubblici (europei, nazionali e regionali) che supportano la nascita di nuove imprese.

IL SUO RUOLO NEL
MONDO DEL LAVORO

Lo **Start Up Manager** può:

- 1.** promuovere direttamente un proprio progetto imprenditoriale;
- 2.** lavorare, presso società specializzate o come libero professionista, prestando consulenza a soggetti interessati a trasformare un'idea in un progetto d'impresa;
- 3.** collaborare con enti, sia pubblici sia privati, che hanno nella loro mission lo sviluppo d'impresa (Comuni, Regioni, Università, Agenzie di Sviluppo, Enti di formazione, coworking, associazioni, incubatori ...).

Le sue principali attività includono:

- *valutazione della business idea e predisposizione piani di impresa;*
- *individuazione e reperimento delle risorse finanziarie;*
- *supporto alla costituzione dell'azienda;*
- *affiancamento del team aziendale nella gestione e sviluppo d'impresa.*

OBIETTIVI FORMATIVI

Il percorso formativo fornisce competenze per:

- *conoscere e utilizzare i diversi tipi di finanziamenti disponibili per l'avvio e lo sviluppo di nuove imprese;*
- *migliorare le capacità di comunicazione e di fare rete;*
- *sviluppare uno stile di leadership di successo;*
- *avviare, gestire e far progredire un'attività imprenditoriale nel rispetto delle norme legali, amministrative e fiscali;*
- *esplorare le opportunità del mercato, i processi di sviluppo e comprendere come riuscire a creare il cambiamento;*
- *scoprire gli elementi essenziali per creare e sviluppare un business di successo.*

PROGRAMMA FORMATIVO

DURATA DEL CORSO

260 ore

Il corso permette di:

- *acquisire le tecniche e gli strumenti per supportare la crescita, lo sviluppo e il consolidamento di nuove attività imprenditoriali a carattere innovativo;*
- *sviluppare una vera e propria cultura dell'innovazione e del networking;*
- *orientarsi nel panorama dei programmi di finanziamento disponibili per la creazione d'impresa e l'innovazione;*
- *applicare il know-how acquisito nel campo della creazione di impresa attraverso la definizione di progetti reali.*

MODULO 1 INTRODUZIONE ALLO START UP

L'imprenditorialità: una introduzione	8 ore
Dall'idea al progetto di impresa	24 ore
Project work: definizione delle idee d'impresa	8 ore

MODULO 2 START UP: IL BUSINESS PLANNING

Conoscere gli aspetti legali e normativi	16 ore
Introduzione al business planning	16 ore
Project work: la verifica della prefattibilità del progetto d'impresa	8 ore

MODULO 3 STARTUP: PRODOTTO E MERCATO

Prodotto/Servizio	8 ore
L'analisi del mercato	8 ore
Le Strategie di marketing	8 ore
Project work	16 ore

MODULO 4 STARTUP: PIANIFICAZIONE AZIENDALE

Organizzazione aziendale e pianificazione attività	8 ore
Pianificazione finanziaria e budgeting	16 ore
Project work	16 ore

MODULO 5 STARTUP: L'ACCESSO AI FINANZIAMENTI

Le risorse finanziarie per l'impresa	24 ore
Project work	16 ore

MODULO 6 STARTUP: I FATTORI DI SUCCESSO

Strategie di vendita on-line e off-line	16 ore
Comunicare e attrarre investitori, partner e clienti	8 ore
Project work: elaborazione, presentazione e discussione	36 ore

ARGOMENTI DELLE LEZIONI

MODULO I INTRODUZIONE ALLO START UP

L'imprenditorialità

- *Imprenditorialità - Che cosa è ?*
- *Analisi delle competenze personali*
- *Gli step per la creazione d'impresa*
- *Fattori di successo e di rischio*
- *Le ragioni per fare impresa*

Le idee d'impresa

- *Comprendere come generare e sviluppare un'idea*
- *Cosa rende grande un'idea di impresa*
- *Trend e scenari*
- *L'impresa e il mercato*
- *Il business model ed i suoi elementi costitutivi*

Al termine del modulo sarò in grado di:

Esplorare le opportunità del mercato, sviluppare e valutare le idee di business.

MODULO II START UP: IL BUSINESS PLANNING

Conoscere gli aspetti legali e normativi

- *Guida alle forme giuridiche*
- *Vantaggi e svantaggi delle diverse forme giuridiche, analisi di casi pratici*
- *La normativa per le start up innovative; le nuove forme societarie per le piccole imprese*
- *I diritti di proprietà intellettuale*
- *I contratti di lavoro*
- *Creare e registrare l'impresa*
- *Aprire un conto bancario*
- *Introduzione alla fiscalità per le imprese*

Introduzione al business planning

- *Importanza e utilizzo pratico del BP*
- *Principali elementi di un BP*
- *La revisione del BP*
- *Consigli pratici per un eccellente BP*
- *Analisi di alcuni BP*
- *La verifica di fattibilità del progetto d'impresa*

Al termine del modulo sarò in grado di:

Conoscere gli adempimenti necessari all'avvio di un'impresa, mettere a punto gli elementi essenziali per creare e sviluppare un business di successo.

MODULO III
STARTUP:
PRODOTTO E
MERCATO

Il Prodotto /Servizio

L'Analisi del mercato e le Strategie di marketing

- *L'analisi del mercato: cosa analizzare e a quali questioni occorre rispondere*
- *Strumenti on line e off line a supporto delle ricerche di mercato*
- *Metodi per la ricerca di mercato*
- *Il web come fonte di informazioni*
- *Analisi SWOT/PEST/...*
- *Ambiente, ampiezza e trend*
- *Confrontare Prodotti e Servizi*
- *Identificare e comprendere i bisogni*
- *Creatività e marketing*
- *La costruzione del piano di marketing*

MODULO IV
STARTUP:
PIANIFICAZIONE
AZIENDALE

Organizzazione aziendale e pianificazione attività

Pianificazione finanziaria e budgeting

- *Introduzione alla contabilità aziendale*
- *Il ciclo della gestione*
- *I componenti del Capitale e del Reddito; Costi e Ricavi; Fonti e Impieghi*
- *Entrate, Uscite e Cash Flow*
- *Costi, tipologia e struttura dei costi aziendali*
- *Il Pricing*
- *Break even point analysis*
- *Il budget*
- *Il bilancio aziendale e gli indici di bilancio*
- *Imposte e tasse*

Al termine del modulo sarò in grado di:

Effettuare previsioni di mercato e scelte strategiche, pianificare gli aspetti economico/finanziari che ne derivano.

MODULO V
START UP:
L'ACCESSO AI
FINANZIAMENTI

Le risorse finanziarie per l'impresa

- *Il fabbisogno finanziario delle start up*
- *Le fonti di finanziamento e gli operatori finanziari specializzati per le start up*
- *I finanziamenti europei a gestione diretta e indiretta*
- *Gli strumenti di finanza agevolata*
- *L'accesso al credito presso banche e altri finanziatori*
- *Altre fonti (microcredito, crowdfunding...)*

Al termine del modulo sarò in grado di:

Conoscere e accedere ai diversi canali di finanziamento disponibili per le start up.

MODULO VI
STARTUP:
I FATTORI DI
SUCCESSO

Strategie di vendita on-line e off-line

- *Cosa e come vendere*
- *Il processo delle vendite*
- *L'approccio alla vendita*
- *I servizi ai clienti*
- *E-commerce e trend*
- *Il sito web*
- *Tecniche SEO*
- *Social Media Planning*
- *Sviluppare un piano di vendita*

Comunicare e attrarre investitori, partner e clienti

- *Cosa comunicare e come, gli errori da evitare*
- *L'elevator pitch e presentazione della propria idea agli investitori*
- *Il brand e la relazione con i clienti*
- *La comunicazione verso gli stakeholders*

Al termine del modulo sarò in grado di:

Comunicare e promuovere l'idea di business e il prodotto/ servizio.

DOCENTE: Stefano Cianciotta

Consulente aziendale ed opinionista economico, laureato con lode in Scienze Politiche all'Università di Teramo, dottore di ricerca in Comunicazione e Pensiero politico, è attualmente docente di Comunicazione di crisi aziendale all'Università degli Studi di Teramo, al Centro di Formazione del Ministero della Difesa, ed è Direttore Scientifico del Master in Comunicazione Pubblica e Istituzionale alla Scuola Umbra di Amministrazione Pubblica dell'Università di Perugia. Da settembre 2015 fa parte del gruppo di consulenti chiamati dalla Conferenza Episcopale Italiana a stilare il Manifesto sociale ed economico sulla Rigenerazione urbana, dopo l'Enciclica "Laudato Si" di Papa Francesco. Sui temi della rigenerazione urbana e della internazionalizzazione delle imprese, ha scritto oltre trecento approfondimenti sulle riviste del Gruppo Editoriale Tecniche Nuove, e pubblicato con l'Editore Maggioli i manuali economici Comunicare e gestire la crisi, ed Organizzare e comunicare l'emergenza nella Pubblica Amministrazione. Nel 2015 ha pubblicato con Pietro Paganini il testo Allenarsi per il futuro, Idee e strumenti per il lavoro che verrà (Rubbettino Editore), saggio che analizza il rapporto tra istruzione, innovazione e mercato del lavoro nella società contemporanea. Ad ottobre 2016 è stato pubblicato il suo nuovo saggio Studiare in azienda, lavorare a scuola (Guerini Next), sull'alternanza Scuola-Lavoro nel sistema italiano, con particolare riferimento alla evoluzione normativa della Lombardia. Dal 2014 è opinionista economico delle trasmissioni del Tg1 Rai Uno Mattina e Uno Mattina in Famiglia, e dal 2016 è diventato editorialista dei quotidiani Il Foglio e Il Messaggero.

DOCENTE: **Alberto Giusti**

Dopo il conseguimento della laurea in Ingegneria Gestionale al Politecnico di Torino, ha fondato e gestito alcune internet company in Italia, Inghilterra e Svizzera e si è occupato di consulenza strategica e formazione in ambito digital. Attualmente collabora con società profit e organizzazioni non profit italiane e estere occupandosi di business modelling online e piani strategici di sviluppo digital continuando in parallelo l'attività di business angel in startup (Digital strategy, Internet of Things, Additive manufacturing, Digital games, Crowdfunding). È uno dei soci fondatori e managing partner di 42 Accelerator. Dal 2011 si è occupato del tema del crowdfunding collaborando con società internazionali e ha lanciato e gestito su Kickstarter progetti finanziati con successo in ambito games per diversi milioni di dollari. Nel novembre 2006 ha pubblicato il suo libro: "E-commerce in Cina – Come vendere online il made in Italy", nel 2014 il secondo: "Crowdfunding – Dai sogni ai soldi" e nel 2016 il terzo: "Guida per manager nell'era digitale. Il metodo Digital Building Blocks".

DOCENTE: **Emanuela d'Arielli**

Ph.D in Knowledge Economics and Development, è docente di Finanza Aziendale e Global Risk Management presso l'Università degli Studi "G. d'Annunzio" Chieti-Pescara. Presso l'ISIA "Istituto Superiore per le Industrie Artistiche" di Pescara è docente di insegnamenti afferenti al settore disciplinare Economia e gestione delle imprese.

Svolge attività professionale per Enti e Imprese nell'ambito del controllo di gestione, business planning, finanza aziendale e agevolata e progettazione comunitaria.