

**Titolo Progetto:** La ricerca crea impresa: percorso di accompagnamento per l'autoimprenditorialità

**Soggetto proponente:**D'AMICO ALBERTO

### **Descrizione Progetto: Obiettivi / Finalità**

Il programma prevede la strutturazione in più moduli di accompagnamento, organizzati, nella scaletta didattica, in modo tale da ricalcare fedelmente un business plan; nello specifico avremo:

- orientamento all'imprenditorialità
- tecnologia dei cicli produttivi
- business planning generale
- organizzazione di R&S
- analisi di mercato
- fondi e finanziamenti pubblici e privati
- legale contrattuale e gestione del personale
- comunicazione e marketing
- amministrazione, finanza e contabilità
- strutturazione definitiva business plan.

L'obiettivo dell'azione riguarda lo sviluppo delle potenzialità imprenditoriali di giovani laureati interessati ad costituire spin-off accademici, attraverso l'erogazione di consulenze per l'orientamento e l'accompagnamento finalizzato alla strutturazione di un Business Plan su progetti imprenditoriali di interesse di ogni singolo allievo

### **Indicazione del Responsabile Progetto**

D'AMICO ALBERTO

*Il Responsabile del Progetto (programma o fase di esso) garantisce il rispetto delle modalità di espletamento della collaborazione oggetto del contratto stesso, al solo fine di valutare la rispondenza del risultato con quanto richiesto e la sua funzionalità rispetto agli obiettivi prefissati.*

### **Eventuale descrizione COMPLESSIVA Progetto**

#### **Obiettivo / Finalità**

Obiettivo dell'azione riguarda lo sviluppo delle potenzialità imprenditoriali di giovani laureati interessati ad costituire spin-off accademici, attraverso l'erogazione di consulenze per l'orientamento e l'accompagnamento finalizzato alla strutturazione di un Business Plan su progetti imprenditoriali di interesse di ogni singolo allievo.

*Dovranno essere indicate le fasi/sottofasi e i tempi di realizzazione del progetto (arco di tempo complessivo). Si richiede di prevedere i tempi di realizzazione anche per le fasi del progetto che si estendono oltre l'anno, anche se in modo meno puntuale. Nell'ultima colonna devono essere indicati i risultati che si intende raggiungere per ciascuna fase. Il numero delle fasi deve essere proporzionato alla durata del contratto di collaborazione.*

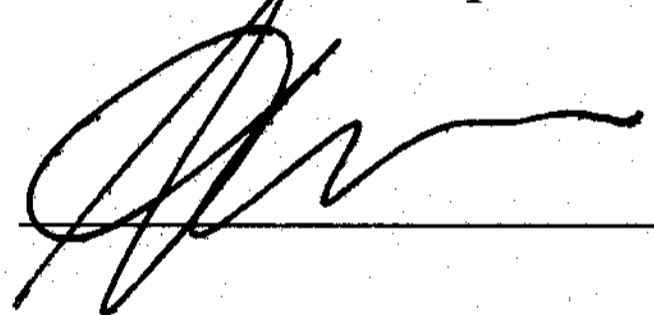
	<b>Descrizione fasi e sottofasi Progetto</b>	<b>Tempi di realizzazione (n. ore)</b>	<b>Obiettivi delle singole fasi</b>
1	Modulo 1. Orientamento all'imprenditorialità.	20	Obiettivo del modulo è quello di introdurre gli allievi verso le nozioni base della scelta del lavoro "indipendente" fornendo orientamento, formazione sulle opportunità e sulle problematiche relative all'avvio di un'attività in proprio. Si affronteranno le tematiche sul processo d'imprenditorialità, sulle azioni finanziarie e di promozione imprenditoriale, sul mercato e dei suoi vari aspetti, sulla creatività e l'innovazione, sulla gestione dei rapporti personali, sugli aspetti legali. Una giornata sarà dedicata all'incontro con due realtà aziendali che hanno avuto una genesi aziendale di tipo spin-off.
2	Modulo 2 . Business planning: tecnologia dei cicli produttivi	16	Questo modulo affronterà le tematiche inerenti le problematiche industriali sotto aspetti prettamente tecnici e procedurali quali la gestione ed organizzazione dei flussi tecnologici, gli aspetti riguardanti le innovazioni di processo e prodotto, l'organizzazione e gestione delle reti d'impresa.
3	Modulo 3. Business planning: l'area della ricerca e sviluppo.	16	Questo modulo affronterà le tematiche generali inerenti il percorso che porta dalle attività di ricerca alla progettualità aziendale; in particolare saranno affrontati temi quali il team building, la pianificazione di progetto, il management della R&S, la gestione gruppi interfunzionali, la gestione dei brevetti.
4	Modulo 4. Business planning: analisi di mercato	32	Il modulo affronterà uno degli aspetti di maggior rilevanza per un BP ovvero il mercato nei suoi aspetti generali (valutazione, analisi previsionali, analisi trend storici, valutazione dei competitori e loro posizionamento). Nella seconda parte gli aspetti suindicati saranno approfonditi praticamente con la stesura, per ogni singolo allievo, di un'analisi di mercato vera e propria.
5	Modulo 5. Business planning: legale, contrattuale e gestione personale	16	La corretta gestione del personale e delle problematiche di tipo legale/contrattuale stanno alla base di una equilibrata e serena attività d'impresa; in questo modulo saranno analizzati sia le tipologie di rapporti contrattuali, la loro gestione, i possibili conflitti e le relative soluzioni, sia gli aspetti legali fondamentali per l'impresa (varie forme societarie, cariche e loro organizzazione).
6	Modulo 6. Business planning: comunicazione	16	La comunicazione rappresenta uno dei punti cardini per le nuove imprese che si affacciano sul mercato; in questo modulo unico saranno analizzate le tecniche di comunicazione e marketing funzionali a far sì che la nuova azienda renda visibili, attraenti e efficaci le proprie azioni ed i propri prodotti, sia capace di

			attrarre clienti, si posizioni e mantenga le quote di mercato.
7	Modulo 7. Business planning: Amministrazione, bilancio e contabilità	24	La gestione finanziaria, il sistema contabile e il bilancio d'esercizio, la programmazione e bilanci di previsione, le voci di bilancio e il loro significato sono fattori fondamentali per la nascita e lo sviluppo di una nuova impresa; la loro conoscenza e la loro adeguata gestione stanno alla base di un corretto percorso aziendale.
8	Modulo 8. Business planning: i finanziamenti.	16	L'accesso ai finanziamenti costituisce uno dei momenti salienti per una nuova impresa: le capacità di attrarre risorse, la loro gestione, le modalità di esposizione nel business plan risultano fondamentali per una start up; in questo modulo saranno quindi presi in considerazione i canali di accesso ai finanziamenti sia di tipo pubblico (EU, nazionali, regionali etc) sia privati (business angels, venture capital etc).
9	Modulo 9. Business planning: strutturazione definitiva BP	40	Accompagnamento alla redazione del business plan definitivo da parte di ogni singolo partecipante; questa fase deve essere considerata attuativa a tutti gli effetti e prevederà la sottomissione del documento ad una audience interessata.

Le attività sopra descritte potranno ripetersi anche in maniera sovrapposta nel corso del periodo di riferimento

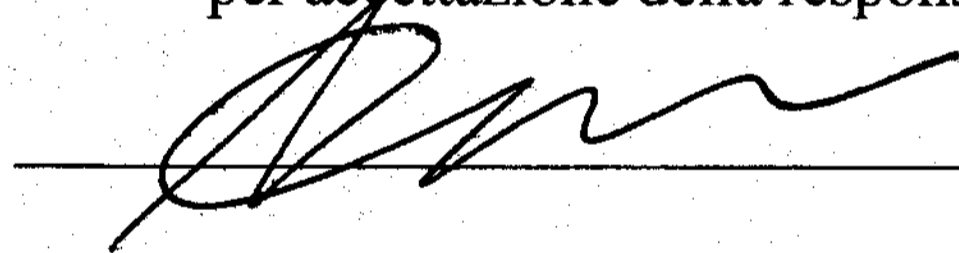
**Durata Progetto [ore]: 196 per singolo allievo.**

Il Proponente




---

Il Responsabile Progetto  
per accettazione della responsabilità




---