

## Four Steps to Entrepreneurship – FSTE ED. 15

**FOUR STEPS TO ENTREPRENEURSHIP**, promosso dall'Ufficio Job Placement dell'Università degli studi di Cassino e del Lazio Meridionale in collaborazione con [ImprendiLab](#) (laboratorio per la promozione dell'imprenditorialità e dell'innovazione del Dipartimento di Economia e Giurisprudenza DIPEG), è un percorso di educazione imprenditoriale integrato nei programmi di valorizzazione delle competenze trasversali e di orientamento dell'Ateneo.

Il corso è finalizzato alla trasmissione di una serie di conoscenze, strumenti, metodologie e competenze utili nel processo di valorizzazione della conoscenza in campo tecnologico, sociale, culturale, turistico e sportivo, rivolto a tutti gli studenti e laureati Unicas, di tutti gli ambiti disciplinari. L'attività formativa ha diverse finalità:

- 1) legittimare l'attività imprenditoriale in termini di *career choice* tra gli studenti dell'Università;
- 2) potenziare la capacità di valorizzare la conoscenza;
- 3) sostenere l'imprenditorialità dei laureati (purtroppo bassa in Italia) di ogni ambito disciplinare e comunque accrescerne l'occupabilità – anche in una prospettiva di lavoro alle dipendenze – stimolando un atteggiamento proattivo;
- 4) diffondere nuove metodologie – di facile apprendimento e che non richiedono conoscenze pregresse in ambito *business* – che si sono dimostrate particolarmente adatte allo sviluppo di progettualità in ambito sociale, culturale, turistico, sportivo e non solo tecnologico;
- 5) coltivare le competenze trasversali;
- 6) concorrere al rafforzamento e al rilancio dello spirito imprenditoriale nel frusinate, formando una nuova classe di potenziali imprenditori che possano:
  - a. irrobustire – attraverso gli strumenti appresi e in un'ottica di *intrapreneurship* – la propensione all'imprenditorialità delle imprese già esistenti del comprensorio che intendano avvalersi delle loro competenze;
  - b. fungere da *knowledge broker* tra l'università e le imprese;
  - c. contribuire alla nascita e all'insediamento nella provincia di Frosinone di imprese ad alta intensità di conoscenza e/o comunque innovative;
  - d. favorire la nascita di imprese negli ambiti di specializzazione dell'Ateneo, in particolare: i sistemi elettrici e le tecnologie per l'efficientamento energetico; le tecnologie e i modelli di business per la valorizzazione dei beni culturali, lo sport e il turismo; le tecnologie meccaniche, mecatroniche; l'imprenditorialità sociale.
  - e. favorire la nascita di iniziative imprenditoriali dedicate alla transizione energetica ed ambientale e, più in generale, agli obiettivi SDG.

Agli allievi che al termine del corso **avranno raggiunto almeno il 70% delle presenze, il 50% delle presenze in ciascun modulo didattico** e presentano un **business model canvas validato con il relativo pitch**, sarà assegnato l'**open badge "imprenditorialità"**. La frequenza certificata al corso darà luogo anche al riconoscimento di CFU così come previsto dai corsi di studio. I progetti validati potranno partecipare alla

[Start Cup Lazio 2025](#) e, in caso di successo, al [Premio Nazionale Innovazione \(PNI\)](#), e prendere parte gratuitamente al Festival [We Make Future 2025](#), che si terrà a Bologna nel mese di giugno 2025.

**Il corso verrà erogato in presenza in lingua italiana** e sarà possibile iscriversi tramite **Google Form di seguito entro lunedì 17 marzo 2025**. Gli ammessi al corso riceveranno formale comunicazione tramite mail agli indirizzi studentmail Unicas. **Link di iscrizione:**

<https://forms.gle/eerEVhZAxoGTAxtr9>

La XV edizione del corso FSTE è riservata a 50 studenti Unicas di tutti gli ambiti disciplinari, se le iscrizioni supereranno i 50 studenti si procederà ad una piccola selezione a discrezione del responsabile scientifico del corso. Il corso è strutturato in 4 moduli didattici, con 3 laboratori per un totale di 30 ore di didattica frontale + 8 ore di attività seminariale di valorizzazione, presentazione e valutazione dei pitch la cui presenza è obbligatoria (per un totale di 6 CFU). Inoltre, è previsto un massimo di 10 uditori sulla base di specifiche convenzioni con enti esterni. I team formati durante il corso potranno godere, previa valutazione da parte del responsabile scientifico, di un percorso di accompagnamento alla validazione del progetto da parte di personale dell'ImprendiLab.

ARGOMENTI
<p><b>Modulo 1. La valutazione dell'opportunità imprenditoriale.</b> Tecnologia, mercato potenziale, competenze. Per una corretta valutazione delle potenzialità e dei rischi di un'avventura imprenditoriale, l'aspirante imprenditore deve essere in grado di individuare non solo i cambiamenti che generino una "finestra di opportunità", ma anche di procedere ad una appropriata disamina della stessa opportunità imprenditoriale, sia a livello macro, sia a livello micro.</p>
<p><b>Modulo 2. Dall'opportunità alla validazione dell'idea con il Business Model Canvas.</b> Questo modulo fornisce gli strumenti fondamentali per la trasformazione di una business idea in un modello di business coerente e integrato. Il processo innovativo e l'Open Innovation; analisi SWOT, analisi PESTLE, le 5 forze di Porter. Attraverso un mix di teoria, linguaggio visuale ed applicazioni, esso permetterà di acquisire le competenze e le tecniche necessarie per l'elaborazione di un business model canvas e del value proposition canvas, due template e metodologie che agevolano la progettazione di una idea d'impresa, la sua sistematizzazione in un formato grafico, la valutazione della sua congruenza, la potenziale corrispondenza tra prodotto offerto dall'impresa e mercato target individuato e una prima analisi della sua sostenibilità economica e finanziaria.</p>
<p><b>Modulo 3. Marketing strategico e operativo.</b> Mediante questo modulo i ragazzi conosceranno i principi di marketing che possono supportare un progetto imprenditoriale dalla genesi dell'idea, alla verifica della fattibilità e fino alla sua definizione concreta. Il marketing framework permette di sistematizzare le conoscenze e le esperienze che gli studenti raccoglieranno durante il corso e consente di contestualizzarle nell'ambito della loro idea imprenditoriale.</p>
<p><b>Modulo 4. La comunicazione del progetto d'impresa nella logica del Pitch, Social Innovation e Community engagement.</b> Qualsiasi aspirante imprenditore dovrebbe essere in grado di comunicare efficacemente il proprio progetto di impresa ai potenziali interlocutori – dagli eventuali occupati, agli investitori di rischio, alle banche, alla stampa, alle associazioni di categoria – interessati. Questo modulo si concentra sulle modalità e</p>

sulle caratteristiche delle presentazioni più efficaci, consentendo ai partecipanti di elaborare il proprio Elevator Pitch e di apprendere le tecniche di esposizione più idonee a suscitare interesse in base alle caratteristiche della platea di potenziali fruitori.

“L’Innovazione sociale non è una tendenza”, affermava Carlos Moedas, già commissario europeo alla Ricerca e Innovazione. E se l’innovazione sociale viene definita dalla risoluzione di problemi comunitari attraverso la costruzione e il rafforzamento di relazioni e reti sociali, le imprese sociali ne risultano un motore potente. Questo modulo introduce l’innovazione sociale, gli approcci del social business e i principali meccanismi di costruzione e coinvolgimento delle comunità di riferimento, nell’ottica della generazione di impatto per la società e sui territori.

### MODULI DIDATTICI

Modulo	Docenti	Ore Tot.	Metodologie didattiche	Laboratorio/Testimonianze
<b>MODULO 1.</b> Valutazione dell’opportunità imprenditoriale	F. Della Rosa C. D’Elia	10	Lezioni frontali F. Della Rosa (8 ore)	Laboratorio di Imprenditorialità tecnologica C. D’Elia (2 ore)
<b>MODULO 2.</b> Dall’opportunità alla validazione dell’idea con il Business Model Canvas. Il processo innovativo e l’Open Innovation.	M. Grimaldi I. Meglio A. Pontone	10	Lezioni frontali Michele Grimaldi (4 ore) Ida Meglio (4 ore)	Laboratorio di BM Canvas Andrea Pontone (2 ore)
<b>MODULO 3.</b> Marketing strategico e operativo	R. Bruni M. Greco	6	Lezioni frontali Roberto Bruni (4 ore)	Laboratorio di Marketing Marco Greco (2 ore)
<b>MODULO 4.</b> La realizzazione del Pitch	I. Meglio	4	Lezioni frontali Ida Meglio (4 ore)	
		30		
Giornata di presentazione dei pitch	I. Meglio F. Della Rosa	8	Seminario Ida Meglio (4 ore) F. Della Rosa (4 ore)	

## **PROFILO DEI DOCENTI:**

Ing. (PhD) Francescantonio Della Rosa: co-fondatore di [Radiomaze](#), mentor ICE e Invitalia, giudice [CES](#) (Consumer technology association), General Manager presso La Mia Energia. Esperto di imprenditorialità tecnologica e business development

**Argomento: Valutazione delle opportunità imprenditoriali.**

Prof. Ciro D'Elia: docente Unicas Ingegneria Elettrica e dell'Informazione

**Argomento: Laboratorio di imprenditorialità tecnologica**

Prof. Michele Grimaldi: docente Unicas Ingegneria Industriale e Ingegneria Gestionale.

**Argomento: Processo Innovativo e Open Innovation.**

Dott.ssa Ida Meglio: fondatrice della piattaforma di crowdfunding [Sociallending](#), cofounder dello spin – off Unicas e startup innovativa E-thena srls, cofounder della startup sociale [Alisea](#), esperta di strumenti di innovation management, business model canvas, pitch e di imprenditorialità/innovazione sociale.

**Argomenti: Business Model Canvas e Pitch.**

Dott. Andrea Pontone: PhD. Unicas, fondatore di AdventureLand Cassino, esperto di imprenditorialità sportiva/turistico ricreativa.

**Argomento: Laboratorio di Business Model Canvas.**

Prof. Roberto Bruni: docente Unicas Marketing and Business Cases e Service management.

**Argomento: Marketing strategico e operativo.**

Prof. Marco Greco: docente Unicas Marketing industriale.

**Argomento: Laboratorio di Marketing.**

**Delegato Rettorale al Job Placement: Prof: Andrea Moretta Tartaglione ([a.moretta@unicas.it](mailto:a.moretta@unicas.it))**

**Responsabile Scientifico Imprendilab: Prof. Francesco Ferrante ([f.ferrante@unicas.it](mailto:f.ferrante@unicas.it))**

**Coordinamento didattico Imprendilab: Dott.ssa Ida Meglio ([ida.meglio@unicas.it](mailto:ida.meglio@unicas.it))**

## CALENDARIO DIDATTICO

### **20 marzo 2025 ore 15.00 – 19.00**

Saluti Prof. Francesco Ferrante, responsabile scientifico del Corso FSTE e dell'Imprendilab, Prof. Andrea Moretta Tartaglione delegato al JobPlacement.

Modulo 1. Francescantonio Della Rosa (4)

**Aula 0.06 Polo didattico Folcara**

### **24 marzo 2025 ore 15.00 – 19.00**

Modulo 1. Francescantonio Della Rosa (4)

**Aula 0.06 Polo didattico Folcara**

### **27 marzo 2025 ore 15.00 – 19.00**

Modulo 2. Ida Meglio (4)

**Aula 0.06 Polo didattico Folcara**

### **31 marzo ore 15.00 – 19.00**

Modulo 2. Michele Grimaldi (4)

**Aula 0.06 Polo didattico Folcara**

### **03 aprile 2025 ore 15.00 – 17.00**

Laboratorio 1. Ciro D'Elia (2)

**Aula 0.06 Polo didattico Folcara**

### **07 aprile 2025 ore 15.00 – 19.00**

Modulo 3. Roberto Bruni (4)

**Aula 0.06 Polo didattico Folcara**

### **10 aprile 2025 ore 15.00 – 17.00**

Laboratorio 2. Andrea Pontone (2)

**Aula 0.06 Polo didattico Folcara**

### **14 aprile 2025 ore 16.00 – 18.00**

Modulo 3. Marco Greco (2)

**Aula 0.06 Polo didattico Folcara**

### **28 aprile 2025 ore 15.00 – 19.00**

Modulo 4. Ida Meglio (4)

**Aula 0.06 Polo didattico Folcara**

**05 maggio 2025**

**ore 09.00 – 13.00 (aula da definire)**

**ore 15.00 – 19.00 Aula 0.06 Polo didattico Folcara**

Valorizzazione, presentazione e valutazione dei pitch. **Presenza obbligatoria di tutti i team costituiti durante il percorso (8)** a cura dell'Ing. Francescantonio Della Rosa e della Dott.ssa Ida Meglio