



Four Steps to Entrepreneurship, XVI edizione

Coordinatori: Prof. Francesco Ferrante (f.ferrante@unicas.it)

Prof. Andrea Moretta Tartaglione (a.moretta@unicas.it)

FOUR STEPS TO ENTREPRENEURSHIP, promosso dall'Ufficio Job Placement dell'Università degli studi di Cassino e del Lazio Meridionale in collaborazione con [ImprediLab](#) (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, meccatroniche; 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](#) e, in caso di successo, al [Premio Nazionale Innovazione \(PNI\)](#).

La XVI edizione del corso FSTE è riservata a 50 studenti Unicas di tutti gli ambiti disciplinari. Il corso è strutturato in 4 moduli didattici, con laboratori e/o con testimonianze su tematiche di imprenditorialità tecnologica, sociale, culturale, per un totale di 32 ore e 8 ore di attività di accompagnamento alla validazione dei progetti (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'ImprediLab.

ARGOMENTI
<p>Modulo 1. La valutazione dell'opportunità imprenditoriale. 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>Modulo 2. Dall'opportunità alla validazione dell'idea con il Business Model Canvas. Questo modulo fornisce gli strumenti fondamentali per la trasformazione di una business idea in un modello di business coerente e integrato. Competizione strategica, contesto competitivo con un accenno al processo innovativo. 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 un template e metodologia 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>Modulo 3. Marketing strategico e operativo. 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. Definire chiaramente la Vision e la Mission consentirà anche il giusto posizionamento nel mercato di riferimento.</p>
<p>Modulo 4. La comunicazione del progetto d'impresa nella logica del Pitch, Social Innovation e Community engagement. 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 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</p>



caratteristiche della platea di potenziali fruitori.

MODULI DIDATTICI

Modulo	Docenti	Ore Tot.	Metodologie didattiche	Laboratorio/Testimonianze
MODULO 1. Valutazione dell'opportunità imprenditoriale	F. Della Rosa	10	Lezioni frontali F. Della Rosa (8 ore)	Laboratorio di Imprenditorialità tecnologica C. D'Elia (2 ore)
MODULO 2. Dall'opportunità alla validazione dell'idea con il Business Model Canvas. Il processo innovativo e l'Open Innovation. Metodologia Lean Startup	M. Grimaldi I. Meglio A. Pontone	11	Lezioni frontali Michele Grimaldi (4 ore) Ida Meglio (4 ore)	Laboratorio di Team Building e Leadership Andrea Pontone (3 ore)
MODULO 3. Marketing strategico e operativo	R. Bruni M. Greco	7	Lezioni frontali Roberto Bruni (4 ore)	Laboratorio di Marketing Marco Greco (3 ore)
MODULO 4. Pitch, Social Innovation, Community engagement	I. Meglio	4	Lezioni frontali Ida Meglio (4 ore)	Testimonianze tramite pitch
LEZIONI FRONTALI		32		
Attività di accompagnamento alla validazione dei progetti		8	Ida Meglio (4 ore) Francesco della Rosa (4 ore)	

PROFILO DEI DOCENTI:

Ing. (PhD) Francescantonio Della Rosa: imprenditore, CEO di SiPow Norway, co-fondatore di [Radiomaze](#), Mentor ICE e Invitalia, Giudice [CES](#) (Consumer technology association) e PNI; startup expert presso Impredilab UNICAS.

Argomento: Valutazione delle opportunità imprenditoriali.

Prof. Michele Grimaldi: docente Unicas in Ingegneria Gestionale.

Argomento: Competitività strategica, contesto competitivo e open innovation.

Dott.ssa Ida Meglio: fondatrice della piattaforma di crowdfunding [Sociallending](#) e cofounder di E-thena srls spin off accademico Unicas e della startup sociale [Alisea](#), esperta di strumenti di innovation management quali lean startup methodology, business model canvas, pitch; startup expert presso Impredilab UNICAS.



Argomenti: Business Model Canvas e Pitch.

Dott. Andrea Pontone: dottore di ricerca Unicas, fondatore di AdventureLand Cassino, esperto di imprenditorialità sportiva/turistico ricreativa; startup expert presso Impredilab UNICAS

Argomento: Laboratorio Team Building e Leadership

Prof. Roberto Bruni: docente Unicas di Place marketing e Service management.

Argomento: Marketing strategico e operativo.

Prof. Marco Greco: docente Unicas di Marketing industriale e Organizzazione di impresa

Argomento: Laboratorio di Marketing.

Coordinamento didattico Impredilab: Dott.ssa Ida Meglio (ida.meglio@unicas.it)

- Agli allievi, che al termine del corso avranno raggiunto almeno il 70% delle presenze nell'intero corso e presenteranno un business model canvas validato con il relativo pitch, sarà assegnato un Open Badge.
- La frequenza certificata al corso, inoltre, darà luogo anche al riconoscimento di CFU così come previsto dai corsi di studio e fino ad un max di 6 crediti secondo le indicazioni di ciascun Corso di Studio.
- Il corso è erogato in lingua italiana
- Il corso verrà erogato in presenza
- Il corso ha una durata di 32 ore di lezioni frontali e 8 ore di Attività di accompagnamento alla validazione dei progetti