



Four Steps to Entrepreneurship, 13 Edition

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 e mecatroniche; l'imprenditorialità sociale.

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 2024](#) e, in caso di successo, al [Premio Nazionale Innovazione \(PNI\)](#).



Il corso verrà erogato in presenza e sarà possibile iscriversi entro il 09.03.2024 tramite il link:

<https://forms.gle/ze8CAviZ7RmXN9m77>



La tredicesima edizione del corso FSTE è riservata a 50 studenti Unicas di tutti gli ambiti disciplinari, **purchè iscritti al terzo anno dei corsi triennali e al primo e secondo anno dei corsi magistrali.**

Se le iscrizioni supereranno i 50 studenti si procederà ad una piccola selezione a discrezione del responsabile scientifico del corso e dei docenti referenti.

Il corso è strutturato in 4 moduli didattici, con 3 laboratori e con testimonianze su tematiche di imprenditorialità tecnologica, sociale, culturale, per un totale di 38 ore didattica. Inoltre, è previsto un massimo di 10 uditori sulla base di specifiche convenzioni con enti esterni. I team formati durante il corso (ogni team dovrà essere composto max. da 5 persone) potranno godere, previa valutazione da parte del responsabile scientifico dell'Impredilab, di un percorso di accompagnamento alla validazione del progetto.

ARGOMENTI

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.

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. 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.

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.

Modulo 4. La comunicazione del progetto d'impresa nella logica del Pitch. 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 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 C. D'Elia	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.	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)
MODULO 3. Marketing strategico e operativo	R. Bruni M. Greco	6	Lezioni frontali Roberto Bruni (4 ore)	Laboratorio di Marketing Marco Greco (2 ore)
MODULO 4. La realizzazione del Pitch	I. Meglio	4	Lezioni frontali Ida Meglio (4 ore)	Testimonianze di imprenditorialità sociale, digitale e culturale che hanno partecipato in competizioni regionali e nazionali
		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 della startup innovativa E-thena srls, cofounder della startup sociale [Alisea](#), esperta di strumenti di innovation



management, business model canvas, pitch e di imprenditorialità sociale.

Argomenti: Business Model Canvas e Pitch.

Dott. Andrea Pontone: dottorando 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)

Responsabile Scientifico Impredilab: Prof. Francesco Ferrante (f.ferrante@unicas.it)

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

CALENDARIO DIDATTICO

15 MARZO 2024 ore 15.00 – 19.00

Saluti e Introduzione ore Prof. A. Moretta Tartaglione – Prof. Francesco Ferrante

Modulo 1. ore dalle ore 16.00 Ing. Francescantonio Della Rosa

18 MARZO 2024 ore 16.00 – 19.00

Modulo 1. Ing. Francescantonio Della Rosa

22 MARZO 2024 ore 15.00 – 19.00

Modulo 1. Ing. Francescantonio Della Rosa dalle ore 15.00

Modulo 2. Dott.ssa Ida Meglio dalle ore 17.00

25 MARZO 2024 ore 16.00 – 19.00

Modulo 2. Dott.ssa Ida Meglio dalle ore 16.00

Laboratorio di Imprenditorialità Prof. Ciro D'Elia dalle ore 17.00

05 APRILE 2024 ore 15.00 – 19.00

Modulo 2. Prof. Michele Grimaldi

08 APRILE 2024 ore 16.00 – 19.00

Modulo 2. Dott.ssa Ida Meglio dalle ore 16.00

Laboratorio di BM Canvas Dott. Andrea Pontone dalle ore 17.00

12 APRILE 2024 ore 15.00 – 19.00



imprendilab
Laboratorio per la promozione
dell'imprenditorialità e dell'innovazione



Modulo 3. Prof. Roberto Bruni

15 APRILE 2024 ore 16.00 – 19.00

Laboratorio di Marketing Prof. Marco Greco dalle ore 16.00

Case Study - Testimonianza dalle ore 18.00

19 APRILE 2024 ore 15.00 – 19.00

Modulo 4. Dott.ssa Ida Meglio dalle ore 15.00

Esempi Pitch - Testimonianze dalle ore 17.00

22 APRILE 2024 ore 16.00 – 19.00

Modulo 4. Dott.ssa Ida Meglio dalle ore 16.00

Esempi Pitch - Testimonianza dalle ore 18.00

03 MAGGIO 2024 ore 9.00 - 17.00

Seminario di presentazione, valutazione e valorizzazione dei pitch di tutti i team partecipanti

(presenza obbligatoria)

Dott.ssa Ida Meglio – Ing. Francescantonio Della Rosa