

Presentazione del corso di Strategia e Imprenditorialità

ANNO ACCADEMICO 2019-2020

DOCENTE: PIERLUIGI RIPPA



*Sappiamo che il gene
dell'imprenditorialità è lì, ma
non riusciamo proprio a trovarlo...*

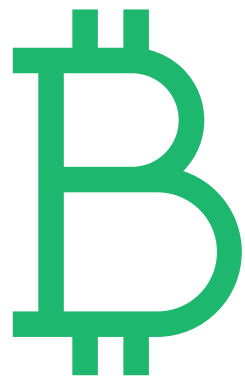


“L’imprenditoria in Italia?
Sembra che le persone non
siano motivate a sufficienza:
colpa anche
dell’imprevedibilità e
instabilità della situazione
politica. Il venture capital
promesso dall’attuale
governo è cosa buona, ma
non bast
a.
Serve innanzitutto
la **formazione**”

(Bill Aulet)



<http://www.d-eship.com/>

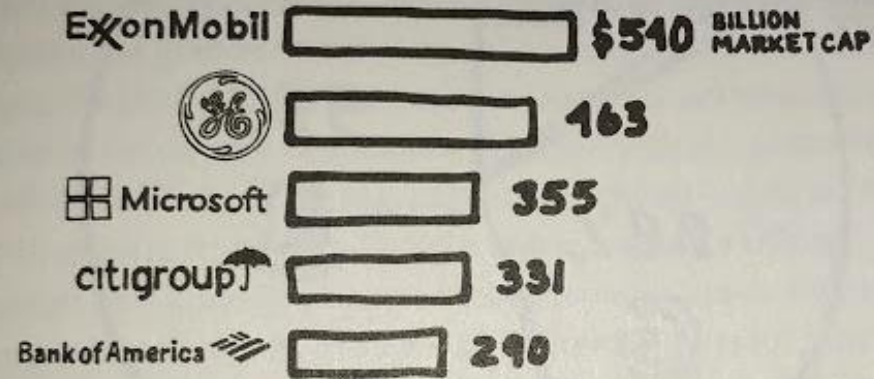


Lo sviluppo delle nuove imprese traina la crescita dell'occupazione e del PIL

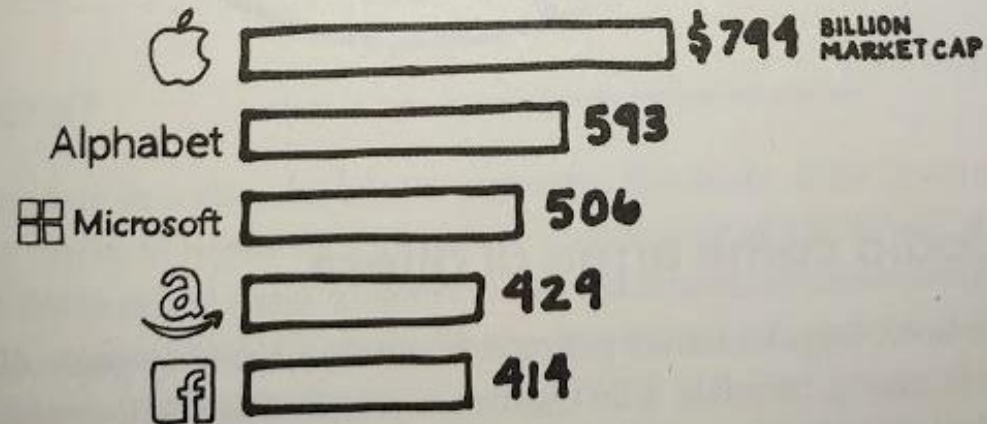


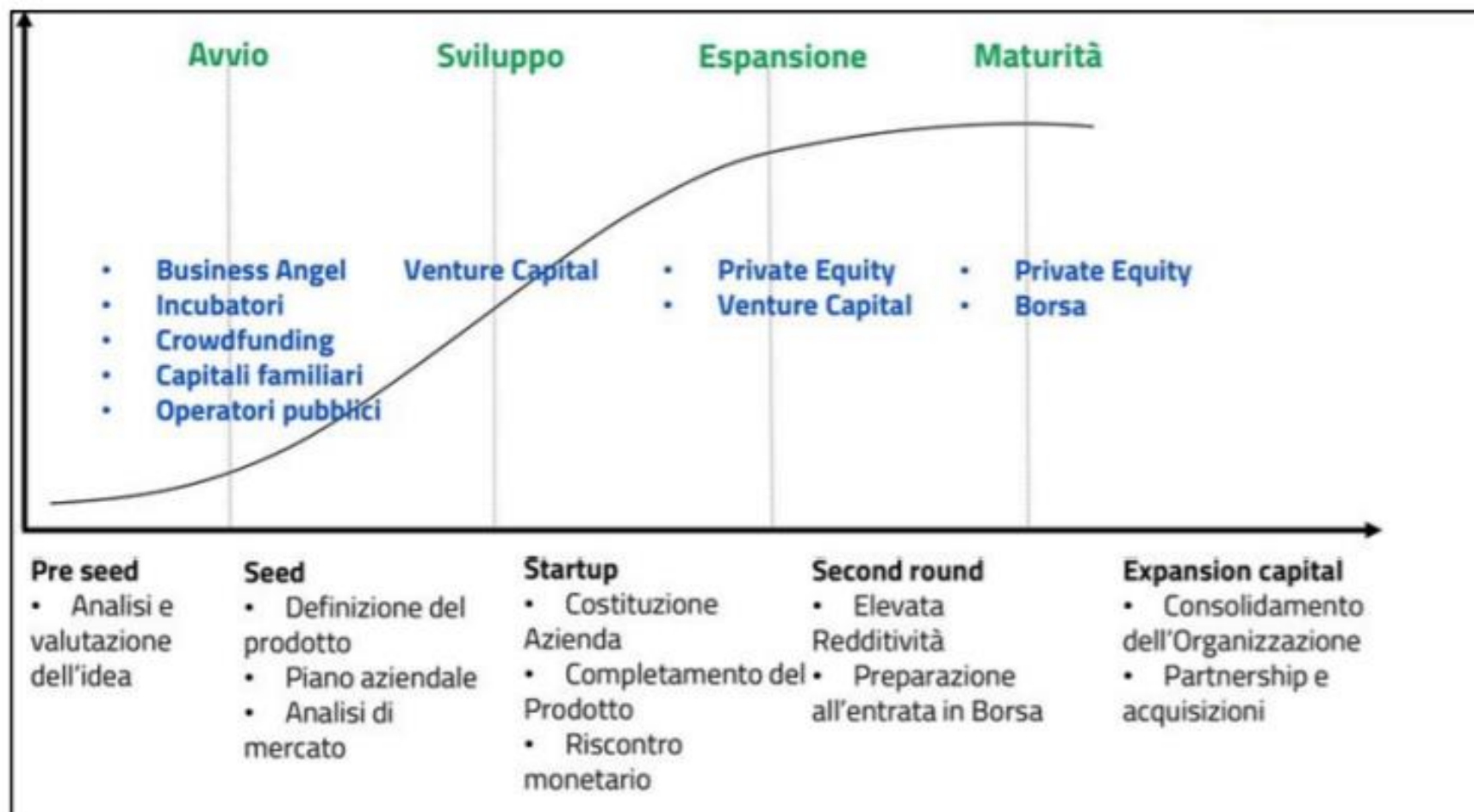
Dati sul mercato americano evidenziano come oltre il 90% della nuova occupazione sia creata ogni anno da imprese con meno di 5 anni di vita ed il 40% del PIL sia generato dalle imprese nate negli ultimi anni

THE FIVE LARGEST COMPANIES IN 2006

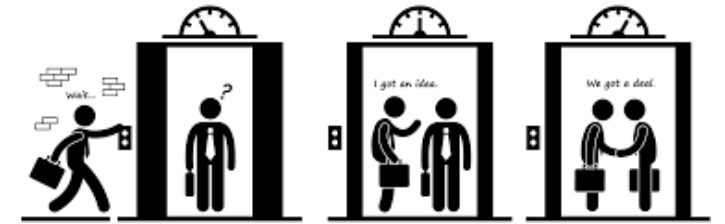
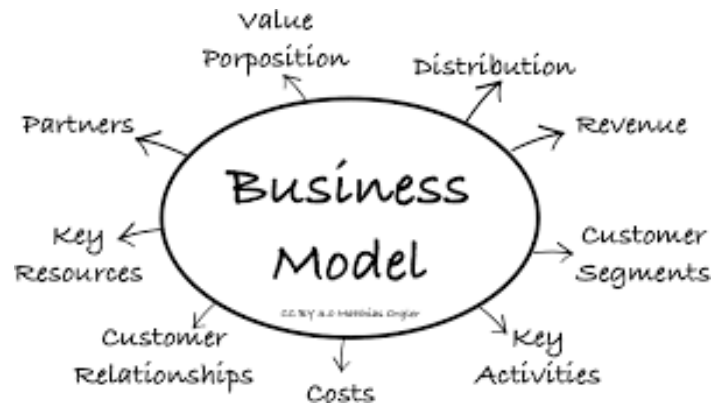


IN 2017

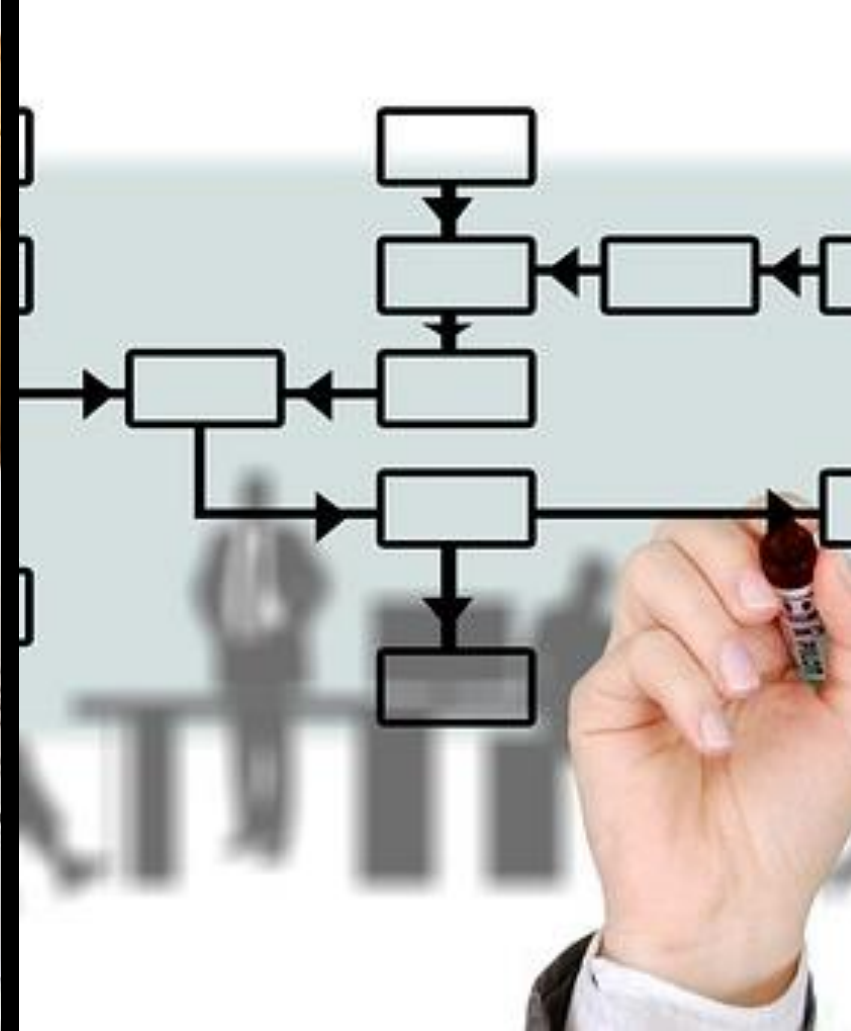




Fonte *VentureUp* (AIFI, Fondo Italiano di Investimento)



Gli strumenti di supporto



Conoscenze di base

Obiettivi formativi

Conoscenza dei modelli di sviluppo imprenditoriali.
Conoscenza dei fattori critici e degli elementi di supporto allo sviluppo imprenditoriale.

Capacità di analizzare le principali variabili ambientali in cui opera l'impresa.

Capacità di analizzare le risorse (umane, tecniche, economiche e finanziarie) coinvolte e coinvolgibili nel processo di sviluppo imprenditoriale.

Programma del corso 2019-20

PARTE I – TEORIA

Il Business Model

Il Business Model Canvas ed il Lean Canvas

Invenzioni e tecniche inventive. La brevettabilità.

Il Business Plan: funzioni e format ed esempi. L'Executive Summary.

La lettura del bilancio d'esercizio. La pianificazione economico-finanziaria. La valutazione del conto economico e dello stato patrimoniale.

Le strategie e il pensiero strategico. Strategie di costo, di immagine e di prodotto

Ambiente interno ed esterno all'impresa.

La nascita di un'impresa.

L'impresa come sistema produttivo. La nozione di sistema produttivo.

L'analisi del settore e della concorrenza.

Programma del corso 2019-20

PARTE II – APPROFONDIMENTI

Il corso di S&I si struttura su due direttrici: una di carattere tecnologico, l'altra di carattere settoriale. La **direttrice tecnologica** consentirà agli studenti di apprendere conoscenze in merito ad alcune delle tecnologie abilitanti che stanno oggi modificando le modalità organizzative ed operative del business. La seconda direttrice, quella **settoriale**, consentirà agli studenti di apprendere nozioni su trend ed andamenti di specifici settori identificati dal docente.

Programma del corso 2019-20

PARTE III – SEMINARI

Alle lezioni frontali saranno affiancati alcuni seminari aventi l'obiettivo di illustrare, attraverso testimonianze di imprenditori, venture capitalist, esperti di finanza e gestori di incubatori, "come nasce un'impresa" e "cosa fa l'imprenditore". Più in generale, le lezioni e i seminari puntano a sviluppare dei percorsi operativi che aiutano i giovani a rappresentare con le appropriate metodologie le loro idee imprenditoriali e, possibilmente, ad avviare una start-up.

Testi e materiali didattici di riferimento

- Bruno Iaccharino, ***Le categorie del sapere per la realizzazione del Business Plan***, Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli, 2013 (€ 24,00).
- Francesco Castagna, Roberto Cerchione, Mario Raffa, ***Appunti di Gestione dello Sviluppo Imprenditoriale - Il Business Model***, 2016 - disponibile sul sito web docenti
- **Materiali dei docenti (appunti e slide delle lezioni)** - disponibili sul sito web docenti

Modalità d'esame per gli studenti che frequentano il corso

- 1. PROVA SCRITTA.** L'esame sarà composto da una prova scritta, della durata di un'ora, con domande a risposta aperta ed a risposta chiusa. Argomenti della prova scritta: il testo di riferimento (Iaccarino), le dispense didattiche, i materiali distribuiti in occasione dei seminari formativi.
- 2. LAVORO DI GRUPPO.** Gli studenti verranno organizzati in gruppi di lavoro. L'obiettivo di ciascun gruppo sarà quello di realizzare un business plan secondo le istruzioni che verranno fornite durante il corso. La discussione del progetto sarà parte integrante del voto finale.
- 3. CERTIFICAZIONE HUBSPOT.** La Federico II è partner del programma Hubspot Education. Gli studenti, una volta abilitati dal docente, potranno accedere alle risorse elettroniche messe a disposizione da Hubspot. Tra queste risorse, gli studenti potranno acquisire delle certificazioni online su tematiche identificate dal docente. L'acquisizione della certificazione è condizione necessaria per poter registrare l'esame. Istruzioni sulle modalità di conseguimento delle certificazioni verranno illustrate in aula.

Informazioni aggiuntive

I migliori elaborati (e relative presentazioni) verranno selezionati per una presentazione pubblica con una giuria che valuterà i progetti

Sarà possibile ottenere un punteggio bonus aggiuntivo pari ad 1 nel caso in cui lo studente abbia conseguito almeno due certificazioni HUBSPOT

HUBSPOT ACADEMY

HubSpot Academy

[Courses](#)





[Certifications](#)





[About Academy](#)



Inbound Marketing and Sales Education for Colleges and Universities

Give your students hands-on experience with the same information and technology used by marketing and sales professionals around the world. All for free.

 <p>POPULAR</p> <p>CERTIFICATION COURSE</p> <p>Inbound</p> <p>6 Lessons 1hr 54 minutes</p> <p>Get certification</p>	 <p>POPULAR</p> <p>CERTIFICATION COURSE</p> <p>Content Marketing</p> <p>12 Lessons 6hr 20 minutes</p> <p>Get certification</p>	 <p>POPULAR</p> <p>CERTIFICATION COURSE</p> <p>Inbound Marketing</p> <p>7 Lessons 2hr 58 minutes</p> <p>Get certification</p>	 <p>POPULAR</p> <p>CERTIFICATION COURSE</p> <p>Growth-Driven Design</p> <p>7 Lessons 4hr 12 minutes</p> <p>Get certification</p>
--	--	--	--

 <p>CERTIFICATION COURSE</p> <p>Email Marketing</p> <p>9 Lessons 3hr 17 minutes</p> <p>Get certification</p>	 <p>POPULAR</p> <p>CERTIFICATION COURSE</p> <p>Inbound Sales</p> <p>5 Lessons 2hr 11 minutes</p> <p>Get certification</p>	 <p>NEW</p> <p>CERTIFICATION COURSE</p> <p>Frictionless Sales</p> <p>4 Lessons 1hr 3 minutes</p> <p>Get certification</p>	 <p>POPULAR</p> <p>CERTIFICATION COURSE</p> <p>Social Media</p> <p>8 Lessons 4hr 39 minutes</p> <p>Get certification</p>
---	--	---	---

Il conseguimento della certificazione di base (inbound) è una condizione necessaria per poter accedere all'esame scritto.

Una ulteriore certificazione, a scelta dello studente, consente l'ottenimento di un incremento pari a 1 punto sulla votazione finale («modalità di esame»)

Risorse gratuite

It's more than Sticky Notes on a whiteboard:
Canvanizer
Brainstorm better concepts. Together with your team.



pixabay Foto Illustrazioni Vectors Video ... Esplora Accesso Iscriviti

Splendide immagini gratis per i tuoi progetti

Oltre 1 milione di immagini e video HD condivisi dalla nostra comunità di creativi.

Q Cerca immagini, immagini vettoriali e video Immagini

Empowering the world to design.