

Elita Schillaci, Marco Romano

**Straight up**  
Percorsi strategici per nuove imprese

**McGraw-Hill Education**



Mc  
Graw  
Hill  
Education

**Impreditorialità e  
creazione d'impresa**

**Introduzione al corso  
25 Febbraio 2019**

**Docente  
Francesca Cabiddu**

# Aspettative ...

Cosa vi  
aspettate da  
questo corso?

Cosa vi aspettate da questo corso?

Mentimeter

creare impresa  
sfruttare le idee  
gestire un'azienda  
imparare a creare e gestire  
come cogliere opportunità  
cosa è l'imprenditorialità  
costruire un businessplan  
diventare un imprenditore  
basi per creare e gestire  
affr e cap come creare imp  
base per creare impresa  
spunti brillanti

12

<https://www.mentimeter.com/>

# Obiettivi

- Il corso ha l'obiettivo di introdurre gli studenti nel campo della ricerca imprenditoriale e insegnargli le basi del business, della strategia e le capacità di leadership necessarie per avviare e gestire nuove imprese

# Conoscenza e comprensione

- ✓ Comprendere i fondamenti teorici alla base del concetto di **imprenditorialità**
- ✓ Capire cosa significa **essere un imprenditore** e un **leader**
- ✓ Esplorare le **caratteristiche** e le **motivazioni** che tipicamente guidano gli imprenditori
- ✓ Dimostrare la conoscenza e la comprensione dell'ascesa e dello sviluppo di una **nuova impresa**

# Capacità di applicare conoscenza

- ✓ Essere in grado di identificare e valutare le opportunità per avviare nuove iniziative imprenditoriali
- ✓ Sapere come procacciare le risorse necessarie per convertire le opportunità di business in nuove iniziative imprenditoriali
- ✓ Creare executive summaries efficaci, business plan e pitch

# Capacità di giudizio

- ✓ Esprimere posizioni personali sulle opportunità relativa alla creazione e allo sviluppo di nuove imprese
- ✓ Valutare consapevolmente le responsabilità associate alla crescita ed allo sviluppo di nuove imprese
- ✓ Valutare, analizzare, comprendere e interpretare le attività da sviluppare nella creazione di nuove attività imprenditoriali

# Capacità di comunicazione

- ✓ Realizzare presentazioni di gruppo agli investitori
- ✓ Contribuire con successo al lavoro di gruppo

# Capacità di apprendimento

- ✓ Autogestire lo sviluppo delle capacità di apprendimento e di studio, sia individualmente che come parte di un gruppo di apprendimento collaborativo

# Contenuti

- ✓ Concetto e teorie alla base dell'imprenditorialità, dell'impresa e della sua creazione;
- ✓ Il processo di business venturing;
- ✓ Le capacità imprenditoriali;
- ✓ L'ambiente imprenditoriale e la sua natura;
- ✓ Riconoscere le opportunità e generare idee
- ✓ Le competenze necessarie per avviare una start-up
- ✓ La creazione e lo sviluppo di pitch
- ✓ Gli elementi base di un business plan

# Metodi Didattici

- ✓ Attività di gruppo e individuali
- ✓ Studi di casi / attività di problem solving
- ✓ Presentazioni
- ✓ Testimonianze
- ✓ Esercitazioni e video pratici

# Verifica dell'apprendimento studenti frequentanti

- ✓ Partecipazione in classe 5% (domande di discussione, commenti verbali, discussione di casi)
- ✓ Esame scritto 35% (cinque domande aperte)
- ✓ Progetto finale del 60% (progetto di gruppo e presentazione del pitch)
- Saranno considerati frequentanti gli studenti che avranno preso parte ad almeno il 60% delle lezioni

# Verifica dell'apprendimento non frequentanti

✓ 15 domande aperte

Verranno considerati non frequentanti gli studenti che non avranno preso parte al corso o che avranno frequentato meno del 60% delle lezioni

# Regole per il pitch

- ✓ I team potranno essere composti da un massimo di 5 componenti
- ✓ I team dovranno comunicare la loro composizione tramite email ([fcabiddu@unica.it](mailto:fcabiddu@unica.it)) entro l'**11 Marzo**
- ✓ I team dovranno proporre la loro **business idea** entro il **18 marzo** e comunicarla via email
- ✓ La prima prova di presentazione dei pitch sarà il 3 Aprile (i team riceveranno feedback per prepararsi alla presentazione finale)

# Documenti da predisporre

- ✓ Presentazione in power point del pitch con i seguenti contenuti :
  - Problema / Soluzione
  - Dimensione del mercato/Clienti
  - Competizione
  - Business model
  - Team
  - Richiesta di finanziamento
- ✓ Executive summary. Relazione in word dove si espongono i punti trattati nel pitch

# Esame finale

- ✓ 26 Aprile ore 10.00 esame scritto
- ✓ 26 Aprile ore 15.00 presentazione finale pitch (data unica per tutti) (10 minuti di tempo)
- ✓ La presentazione in power point e la relazione in word dovranno essere inviate per email entro le 15.00 del 24 Aprile

Altre date esame scritto

- 18 Giugno
- 25 Luglio

# Valutazione finale

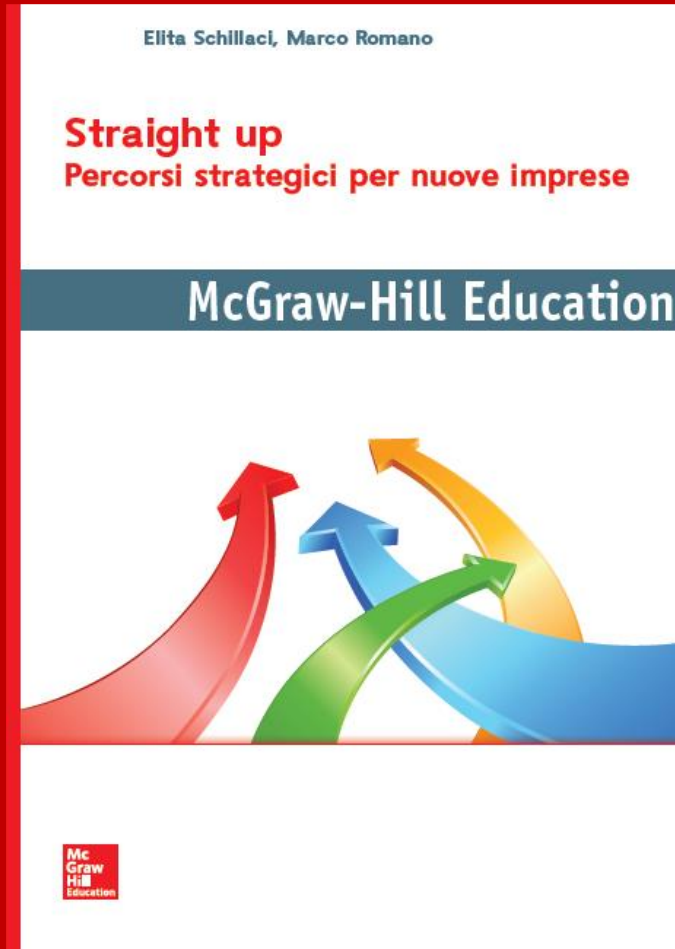
## ✓ *Per i frequentanti*

Valutazione = voto frequenza (max 1,5) + esame scritto (max. 10,5) + voto lavori di gruppo (max 10 punti per i documenti redati e max 8 punti per la presentazione del pitch in aula)

## ✓ *Per i non frequentanti*

Valutazione = esame scritto (max 2 punti per ogni domanda)

# Da dove studiare



- ✓ Dal libro di testo
- ✓ Dai lucidi e casi aziendali messi a disposizione dal docente nella pagina personale  
<http://people.unica.it/francescacabiddu/didattica/materiale-didattico/>

# Orario delle lezioni e ricevimento studenti

## *Lezioni*

Lunedì h. 10.00-12.00 SIA 1G AULA 7

Martedì h. 10.00-12.00 SIA 1G AULA 7

Mercoledì h. 10.00-12.00 SIA 1H AULA 10 bis

## *Orario ricevimento studenti*

Giovedì dalle 11.00 alle 13.00

Buon lavoro a tutti

Francesca Cabiddu  
[fcabiddu@unica.it](mailto:fcabiddu@unica.it)