

Digital and Face-to-Face course

**What, Why & How.**  
**Your Road to Entrepreneurship**

PROGRAMME GUIDE

Corso digitale di tipo “face to face”  
**"Cosa, perché e come. La tua strada verso  
l'imprenditorialità"**

## PROGRAMMA

**Data di pubblicazione:** agosto 2019

**Scritto da** Isabel Rocha (Universidade NOVA de Lisboa) e José Carlos Ceballos (Centro Internacional Santander Emprendimiento - CISE)

**Con il supporto di:** Antonio Picciotti (Università degli Studi di Perugia) e Carla Portela (Universidade NOVA de Lisboa)

*Questo documento è stato elaborato nell'ambito del progetto BLUES "Work Package 7: BLUES Pilot Courses in four High Education Institutions", coordinato dal Centro Internazionale per l'Imprenditorialità di Santander (CISE) con il supporto dell'Università NOVA di Lisbona, Università degli Studi di Perugia, Università di Lubiana e Università della Cantabria.*

### Disclaimer

Qualsiasi divulgazione dei risultati riflette solo il punto di vista degli autori e la Commissione Europea non è responsabile di alcun uso che ne possa essere fatto.

### Copyright

Il contenuto è soggetto alla licenza Creative Commons (Attribution-NonCommercial-NoDerivatives) del progetto BLUES.

Questo rapporto finale contiene un lavoro originale inedito tranne le parti in cui vien espressamente indicato il contrario. Il riconoscimento del materiale precedentemente pubblicato e del lavoro di altri è stato garantito attraverso apposite citazioni, estratti o entrambi. La riproduzione è autorizzata a condizione che ne sia citata la fonte.

I materiali grafici relativi ai programmi presenti in questa guida, inclusi eventuali loghi o foto, sono di proprietà dei rispettivi programmi e non possono essere riprodotti in alcuna forma senza una espressa autorizzazione.



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

## **SOMMARIO**

### **1. Introduzione al progetto BLUES**

### **2. Manuale per i responsabili dei corsi**

- 2.1 La metodologia BLUES di blended learning
- 2.2 Struttura del corso
- 2.3 Linee guida per la configurazione e la gestione dei corsi
- 2.4 Risultati d'apprendimento e competenze
- 2.5 Accreditamento

### **3. Partecipanti**

- 3.1 Selezione dei partecipanti
- 3.2 Requisiti

### **4. La fase di formazione digitale**

- 4.1 Introduzione al MOOC del BLUES
- 4.2 Come utilizzare MiriadaX
- 4.3 Schema MOOC di BLUES
- 4.4 Sistema di valutazione
- 4.5 Valutazione della soddisfazione

### **5. La fase di formazione face to face**

- 5.1 Obiettivi della formazione face to face
- 5.2 Profili di business mentor
- 5.3 Percorso di formazione face to face
- 5.4 Attività e metodi di apprendimento
- 5.5 Sistema di valutazione
- 5.6 Valutazione della soddisfazione

### **6. Conclusioni e raccomandazioni**

### **7. Allegati**

**1**

## INTRODUZIONE AL PROGETTO BLUES



BLUES - Blended Learning International Entrepreneurship Skills (programma europeo di blended learning sulle competenze imprenditoriali per gli studenti universitari) è una nuova iniziativa nata nell'ambito del programma ERASMUS. Il suo obiettivo è quello di fornire ai giovani europei le competenze e la mentalità imprenditoriale necessarie per avere successo nel XXI secolo e aumentare le loro opportunità di carriera come dipendenti o creatori delle proprie imprese.

È un progetto che mira a progettare, testare e diffondere una metodologia innovativa a livello internazionale di educazione all'imprenditorialità che aumenta la qualità e la rilevanza delle competenze degli studenti e promuove l'internazionalizzazione, l'innovazione e la creatività attraverso un approccio transdisciplinare e il coinvolgimento attivo delle imprese del territorio.

BLUES combina l'esperienza di 5 università europee, 3 Camere di Commercio e Associazioni di Imprese, 1 Parco scientifico e tecnologico e 1 Centro Internazionale di Imprenditorialità. I membri del team hanno esperienza nella formazione online, nella progettazione dei programmi formativi, nell'educazione all'imprenditorialità, nel sostegno alle start-up, nella promozione delle PMI, ecc.



### **Metodologia di apprendimento misto**

Abbiamo progettato una metodologia di formazione innovativa che combina strategicamente la tradizionale didattica frontale con la formazione online per offrire agli studenti un'esperienza imprenditoriale internazionale, cosicché possano acquisire competenze chiave imprenditoriali e trasversali.

### **Materiale per la formazione digitale**

Abbiamo prodotto materiali per la formazione digitale interattivi, dinamici e open source volti a coinvolgere gli studenti in attività di apprendimento complementari.

### **Materiale per la formazione frontale**

Abbiamo elaborato materiali per la formazione imprenditoriale all'avanguardia con particolare attenzione a come coinvolgere attivamente gli imprenditori e la comunità imprenditoriale nell'educazione all'imprenditorialità nelle università.

Tutti questi strumenti sono spiegati in questa guida, che vi aiuterà a sviluppare un corso di formazione innovativo per il blended learning che aiuterà i vostri studenti a rafforzare le loro competenze imprenditoriali e facilitarli nelle loro carriere.

## 2 MANUALE PER I RESPONSABILI DEL CORSO

### 2.1 La metodologia BLUES di blended learning ★

Il "modello virtuale arricchito <sup>1 2 3 4</sup>" è stato preso a riferimento per lo sviluppo della metodologia BLUES. Questo modello è stato scelto perché fonde elementi dell'apprendimento frontale tradizionale, a cui gli studenti sono già abituati, e la migliore caratteristica dell'apprendimento basato sulla tecnologia, ossia il contenuto accessibile online indipendentemente dal tempo o dal luogo.

È strutturato in 10 moduli (6 moduli online, 4 moduli faccia a faccia) che possono essere adattati agli ecosistemi locali di aziende nonché ai nuovi ambienti che i dipendenti possono trovarsi ad affrontare in caso di perdita o cambio del proprio impiego.

Lo scopo di questo programma di formazione è quello di aiutare i partecipanti a sviluppare le loro competenze di base in modo che arrivino a essere più indipendenti, più dinamici, più attivi in varie interazioni sociali, così come nei compiti che svolgono sui luoghi di lavoro. Ciò sarà possibile solo attraverso una forma di apprendimento che risulti strettamente legata all'organizzazione del lavoro, alla pianificazione della carriera e allo sviluppo personale.

### 2.2 Struttura del corso ★

La struttura del corso BLUES si compone di due elementi:

1. L'apprendimento online, che si svolge sotto forma di un MOOC (massive open online course, ossia corso online aperto a tutti) che include 6 moduli per formare gli studenti alle competenze di base attraverso video e materiali multimediali complementari. Il MOOC ha una durata massima di 6 settimane con un carico di lavoro di 4 ore alla settimana. Il MOOC viene erogato sulla piattaforma MiriadaX (<https://miriadax.net>) e contiene 6 moduli di apprendimento. I moduli MOOC includono una vasta gamma di materiali per la formazione multimediale e corsi video registrati. La formazione digitale cerca di promuovere la riflessione degli studenti su questioni chiave, includendo domande nei video e lavori individuali degli studenti sotto forma di personal Research Reflection Papers (PRRP).

---

<sup>1</sup> Bergmann, J., & Sams, A. (2012). *Flip your classroom: reach every student in every class every day*. Eugene, Or: International Society for Technology in Education.

<sup>2</sup> Horn, M. B., & Staker, H. (2014). *Blended: Using Disruptive Innovation to Improve Schools*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.

<sup>3</sup> O'Flaherty, J., & Phillips, C. (2015). The use of flipped classrooms in higher education: A scoping review. *The Internet and Higher Education*, 25, 85–95.

<sup>4</sup> Thai, N. T. T., De Wever, B., & Valcke, M. (2017). The impact of a flipped classroom design on learning performance in higher education: Looking for the best "blend" of lectures and guiding questions with feedback. *Computers & Education*, 107, 113–126.

2. La formazione face to face, che si svolge dopo il completamento del MOOC, è aperta agli studenti che hanno completato con successo il MOOC. Questa viene erogata presso l'Università di Perugia (Italia), l'Università NOVA di Lisbona (Portogallo), l'Università della Cantabria (Spagna) e l'Università di Lubiana (Slovenia). La formazione face to face si svolge sotto forma di un workshop di formazione intensiva di 2 settimane o di un corso più prolungato diviso in 6-8 settimane con una durata totale di 24 ore di contatto studente-docente. In questa parte di apprendimento face to face, gli studenti lavorano in gruppo per applicare le conoscenze teoriche acquisite nel MOOC. I metodi di insegnamento si concentrano sul lavoro di gruppo, sui giochi di ruolo e sugli studi di casi. I materiali si basano sull'apprendimento esperienziale.

Gli obiettivi principali del corso sono i seguenti:

- consentire agli studenti di sperimentare i principi e le pratiche dell'imprenditorialità,
- sviluppare una mentalità imprenditoriale,
- sviluppare nuove abilità e competenze necessarie per l'imprenditorialità,
- fornire un mix equilibrato di conoscenze ed attività in ambito imprenditoriale in modo che gli studenti siano in grado di applicare le conoscenze e le competenze acquisite all'interno del loro contesto organizzativo,
- sviluppare capacità di lavoro di squadra, capacità di comunicazione e capacità di individuare opportunità di business.

## 2.3 Linee guida per la preparazione e la gestione dei corsi ★

A seconda della scelta di apprendimento face to face, fra l'alternativa intensiva o prolungata, la durata completa del corso sarà rispettivamente 8 o 12-14 settimane. Dal momento che gli studenti possono iscriversi alla parte face to face solo se completano con successo il MOOC, il corso completo dovrebbe essere pubblicizzato prima del lancio del MOOC, con idealmente più di 2 mesi di anticipo. Analogamente, la selezione degli studenti deve essere effettuata prima dell'inizio del MOOC.

Il corso deve essere gestito localmente da un insegnante il cui profilo è meglio descritto di seguito. Questa persona ha la responsabilità di reclutare i mentor (tutor) e gli esperti, nonché di coordinarsi con loro per la selezione degli studenti e tutti i compiti descritti di seguito.

In termini di strutture, è necessaria una normale aula dotata di strutture multimediali per l'apprendimento frontale, insieme allo spazio dedicato allo studio, normalmente disponibile in ogni campus universitario. Potrebbero essere necessarie risorse aggiuntive per coprire le spese di viaggio e le visite agli incubatori e per invitare eventuali ospiti a parlare in classe.

## 2.4 Risultati d'apprendimento e competenze

Al termine del corso BLUES, gli studenti dovrebbero essere in grado di:

1. familiarizzare con i concetti e le nozioni di base riguardanti l'imprenditorialità,
2. comprendere l'essenza della prospettiva imprenditoriale,
3. familiarizzare con il ruolo che l'imprenditorialità ha nell'economia,
4. analizzare le opportunità di business,
5. costruire un team imprenditoriale,
6. esaminare l'evoluzione dell'imprenditorialità,
7. comprendere le sfide legate alla gestione in ambito internazionale,
8. esaminare il vantaggio che una specifica impresa può generare per i principali stakeholder,
9. sviluppare una proposta operativa di impresa.

## 2.5 Accredimento

Si raccomanda che il corso venga certificato dalle Università attuatrici e che riconoscano da 3 a 4 ECTS.

Ciò corrisponde a un carico di lavoro di 90-110 ore circa, che comprende 25-30 ore per il MOOC più 26-37 ore di ore di insegnamento face to face e circa 40-45 ore di sviluppo del progetto e di studio individuale.

Il processo di accreditamento deve essere curato presso ogni Università secondo le procedure vigenti in loco.

## 3 PARTECIPANTI

### 3.1 Selezione dei partecipanti ★

Prima della preselezione dei partecipanti per le lezioni frontali, i partecipanti devono essere informati delle modalità di accesso al MOOC. Gli studenti selezionati sono quindi invitati a completare con successo il MOOC entro la tempistica richiesta.

Durante il processo di selezione, gli insegnanti dovrebbero considerare che il gruppo finale dovrebbe essere il più diversificato e multiculturale possibile da un punto di vista accademico e dovrebbe risultare inclusivo verso le persone con meno opportunità. La composizione finale della classe per la formazione face to face dovrebbe essere da 20 a 30 studenti.

Gli studenti possono essere classificati sulla base dei seguenti criteri:

- Motivazione ad intraprendere un corso di imprenditorialità (espressa in una lettera di motivazione e/o un colloquio);
- *Curriculum Vitae*. Questo criterio non dovrebbe basarsi solo sul background accademico, ma dovrebbe prendere in considerazione anche argomenti come hobby, attività extra-curricolari, partecipazione ad attività imprenditoriali o programmi simili.
- Disponibilità ed impegno per il completamento dell'intero percorso formativo.

Indipendentemente dall'anno di immatricolazione o dalla provenienza accademica, solo gli studenti che hanno completato il MOOC possono fare domanda di partecipazione.

Un modulo di pre-registrazione sarà reso disponibile online (allegato 1) per raccogliere le informazioni personali, relative alla motivazione, agli studi, alla nazionalità, oltre che una presentazione video.

### 3.2 Requisiti ★

Il programma è stato inizialmente progettato per gli studenti universitari iscritti ad un corso di laurea triennale o specialistica in Scienze, Ingegneria, Scienze Sociali, Economia o qualsiasi altro indirizzo, che hanno dimostrato una forte motivazione per le attività imprenditoriali.

Agli studenti sono infatti richiesti i seguenti requisiti:

- Essere uno studente non ancora laureato (tutti gli indirizzi sono ammissibili)
- Aver completato con successo la fase di formazione digitale BLUES (MOOC) prima della data indicata nel programma
- Inviare la domanda di pre-registrazione attraverso la pagina web BLUES entro la data indicata nel programma
- Avere un forte interesse per l'imprenditorialità e il pensiero innovativo
- Essere estroverso, proattivo, comunicativo e creativo
- Avere una forte attitudine verso il lavoro di squadra
- Aver l'interesse ed essere in grado di dedicare qualche ora a settimana alla formazione.

## **4** LA FASE DI FORMAZIONE DIGITALE

### **4.1 Introduzione al MOOC del BLUES** ★

Il corso MOOC proposto nell'ambito del progetto BLUES è composto da 6 moduli didattici e un modulo introduttivo. Ogni modulo didattico corrisponde a una settimana di formazione con un carico di lavoro per gli studenti di circa 5 ore alla settimana, ad eccezione del modulo introduttivo che viene fornito nella stessa settimana del primo modulo. Tuttavia, è importante chiarire che tutti i moduli sono completamente disponibili per gli studenti dal primo giorno fino all'ultimo giorno del MOOC, e che l'unico requisito per poter passare al modulo successivo è quello di aver completato il precedente, indipendentemente da quanto tempo è stato necessario per completarlo. Il corso MOOC, quindi, prevede un carico di lavoro totale pari a 30 ore. Queste ore tengono conto non solo del tempo necessario per la lettura delle informazioni contenute nei moduli e per la visione dei video, ma anche di quello da dedicare alle letture complementari, all'esecuzione delle attività di valutazione e alla partecipazione ai forum.

### **4.2 Come utilizzare MiriadaX** ★

Tutte le risorse digitali per il corso di formazione BLUES sono disponibili in modalità open source presso la pagina web di BLUES ([eblues.eu](http://eblues.eu)), e risultano quindi accessibili a qualsiasi istituzione o studente interessato.

Nello specifico, il nostro corso digitale, in formato MOOC, è fornito attraverso la piattaforma MiriadaX. Questa piattaforma è stata creata nel 2012 mediante un accordo tra Telefonica (la più grande società di telecomunicazioni in Spagna) e Universia (Fondazione Educativa della Santander Bank), ed è oggi gestita da Telefonica attraverso la sua controllata Telefónica Educacion Digital (TED). Sviluppato totalmente in modo interno, la piattaforma include caratteristiche identiche ad altri servizi simili quali Coursera, edX o Future Learn per quanto riguarda contenuti delle pagine, i video incorporati, le attività di valutazione, i forum, le domande frequenti, i questionari, ecc.

Oggi, MiriadaX è la principale piattaforma MOOC nel contesto spagnolo e portoghese. Vanta 85 partner universitari e centinaia di corsi in spagnolo, portoghese e inglese. Fino al 2018, la piattaforma era disponibile solo in spagnolo, ma ora è disponibile anche in inglese e portoghese.

Per poter utilizzare la piattaforma, il primo passo che gli studenti devono compiere è registrarsi cliccando su "Register-in" all'indirizzo <https://miriadax.net/home>.

Una guida dettagliata su come utilizzare MiriadaX è disponibile sul sito web BLUES ("Multimedia Digital Training Quick Guide"). Per aiutare i partecipanti a registrarsi nel nostro MOOC, è altresì presente un video tutorial al link <https://youtu.be/Banv-k9kgPw>.

## 4.3 Schema MOOC di BLUES★

Il MOOC è strutturato nei seguenti moduli:

### **Modulo 0. Introduzione**

- "Cosa, perché e come. La tua strada verso l'Imprenditorialità". Breve descrizione della metodologia, del contenuto e delle attività che compongono il MOOC.
- Roadmap del corso.
- Gruppo di esperti.
- Questionario iniziale.

### **Modulo 1. Innovazione imprenditoriale in tempi turbolenti**

- 1.1 Perché è importante l'imprenditorialità?
- 1.2 Introduzione al Design Thinking (parte 1).
- 1.3 Introduzione al Design Thinking (parte 2).
- 1.4. Tendenze tecnologiche nell'imprenditorialità.

### **Modulo 2. Panoramica sulle teorie dell'imprenditorialità**

- 2.1 Principali teorie dell'imprenditorialità.
- 2.2 Modelli concettuali caratteristici di ciascuna teoria.
- 2.3 Casi studio.

### **Modulo 3. Analisi aziendale e gestione strategica**

- 3.1 Analisi di mercato. Tecniche principali.
- 3.2 Lean start-up. Il business model canvas.
- 3.3 Gestione del ciclo di vita di un'iniziativa imprenditoriale. Principali tecniche.

### **Modulo 4. Progettazione organizzativa**

- 4.1 Principali strutture organizzative.
- 4.2 Come delegare le attività ai colleghi.
- 4.3 Trasformazione digitale.
- 4.4 Forme organizzative contemporanee.

### **Modulo 5. Competere nel mercato**

- 5.1 Definizioni di prodotto e di marchio (parti 1&2).
- 5.2 Definizione di contesto: concorrenti, clienti e altre soggetti interessati (parti 1&2).
- 5.3 Definizione di strategia per operare nel mercato: il marketing mix.
- 5.4 Le opportunità nel marketing digitale.

### **Modulo 6. Gestione delle risorse umane e funzioni direzionali**

- 6.1 Il concetto di leadership e le sue diverse manifestazioni.
- 6.2 Fonti del potere negoziale.
- 6.3 La gestione del personale.
- 6.4 Le competenze trasversali.

## 4.4 Sistema di valutazione ★

I partecipanti al MOOC dovranno compilare un questionario iniziale (allegato 2.1), incluso nel Modulo 0 nella piattaforma MiriadaX, per stabilire il livello di competenze di ingresso.

Una volta completati tutti gli argomenti di ciascuno modulo del MOOC, gli studenti dovranno poi completare un'ulteriore attività di valutazione obbligatoria, che potrà consistere in un test o nello svolgimento di un'attività.

Nel nostro corso digitale "*Cosa, perché e come. La tua strada verso l'imprenditorialità*", che puoi trovare come risorsa a libero accesso nella pagina web BLUES e nella piattaforma MiriadaX in formato MOOC, alla fine di ogni modulo è presente infine un test di autovalutazione.

I test rappresentano quindi il tipo più comune di attività di valutazione nel nostro programma. All'inizio del test, gli studenti vengono informati del numero minimo di risposte corrette che devono dare e del numero di tentativi a disposizione.

Al fine di completare con successo il corso, gli studenti devono studiare tutti i moduli e superare tutte le prove obbligatorie.

Alla fine di ogni modulo e sottomodulo, corrispondente ad un video e ai relativi contenuti testuali, viene posta una domanda agli studenti per raccogliere la loro opinione, non la loro conoscenza, su quella parte specifica del corso. Se gli studenti lo desiderano, possono rispondere a questa domanda nel relativo forum e condividere i loro punti di vista con i loro colleghi e con gli esperti.

## 4.5 Valutazione della soddisfazione ★

Nel Modulo 6 del MOOC, insieme al contenuto del modulo finale, è presentato un ultimo questionario di soddisfazione (allegato 2.2). Qui, gli studenti sono invitati a fornire le loro opinioni e rispondere a domande chiuse che, per ottenere informazioni utili ai fini statistici, prevedono l'utilizzo di una scala di risposta "basso/medio/alto".

## **5** LA FASE DI FORMAZIONE **FACE TO FACE**

### **5.1 Obiettivi della formazione face to face** ★

I principali obiettivi della formazione face to face sono i seguenti:

- Consolidare le conoscenze acquisite durante la fase MOOC
- Comprendere l'ambiente imprenditoriale e le strutture di sostegno
- Sviluppare un'idea di business in team
- Sviluppare il business model canvas di un'idea di business
- Comprendere le questioni legali associate a una nuova attività imprenditoriale
- Comprendere i contenuti principali di un business plan
- Eseguire un'analisi finanziaria preliminare per un'idea di business
- Esplorare i diversi scenari di finanziamento per una startup
- Preparare un pitch per un pubblico di imprenditori, investitori ed esperti d'impresa

### **5.2 I profili dei business mentor** ★

Durante la formazione face to face gli studenti lavoreranno in team. Ogni team avrà uno o più mentor (tutor) che aiuteranno il team nello sviluppo del progetto fornendo consigli sui principali passaggi chiave. Più specificamente, i mentor alla fine del modulo 8 guideranno il team nella definizione della loro idea di business supportandoli nell'analisi di mercato, nello sviluppo del business model canvas, nell'applicazione di tecniche SWOT, nell'analisi dei requisiti legali e delle questioni relative alla proprietà intellettuale, nell'analisi finanziaria e nella preparazione di un pitch e di un rapporto finale.

I profili ideali di questi Business Mentors sono i seguenti:

- Esperienza relativa al lancio di start-up;
- Disponibilità a guidare gli studenti;
- Know-how nella gestione d'impresa, nell'analisi finanziaria e nell'uso del Business Model Canvas e nelle metodologie SWOT.

Indicazioni e suggerimenti utili per guidare i mentor nella loro attività di affiancamento:

- Lasciare che gli studenti trovino la loro strada
- Evitare una guida troppo diretta, preferendo la condivisione di esperienze e il farli pensare e cercare dati e informazioni
- Facilitare il contatto tra gli studenti e le persone rilevanti in ambito professionale

Oltre ai mentor, gli organizzatori del corso dovrebbero creare e mettere a disposizione degli studenti un team di esperti. A tal fine, gli organizzatori possono fornire un elenco di persone

esperte in settori specifici (proprietà intellettuale, analisi finanziaria, una particolare tecnologia, ecc.) e i relativi contatti. Questi esperti devono dare la loro disponibilità ad essere contattati dagli studenti per confrontarsi attraverso brevi colloqui a distanza.

### 5.3 Percorso di formazione face to face

La formazione face to face consiste in 4 moduli (ossia i moduli dal 7 al 10). Gli obiettivi e i risultati dei moduli sono elencati nella sezione 5.4 di questa guida, dove troverai un'ampia descrizione di ogni modulo e la loro tempistica suggerita (ciò che consideriamo ideale).

#### MODULO 7: FARE PRATICA CON L'IMPRENDITORIALITÀ E CON IL CONTESTO IMPRENDITORIALE LOCALE

##### **Obiettivi d'apprendimento:**

1. Come costruire una squadra
2. Come fare pratica con la mentalità e l'ambiente imprenditoriale
3. Come scegliere un incubatore, un programma o un mentor
4. Sviluppare un ambiente imprenditoriale

##### **Risultati dell'apprendimento:**

Al termine del modulo 7, gli studenti saranno in grado di:

- Formare un team
- Comprendere il profilo dell'imprenditore
- Operare nel contesto imprenditoriale locale

#### MODULO 8: FASE DI IDEAZIONE

##### **Obiettivi d'apprendimento:**

1. Familiarizzare con i diversi strumenti per la definizione dei modelli di business
2. Comprendere come sviluppare un'analisi SWOT

##### **Risultati dell'apprendimento:**

Al termine del modulo 8, gli studenti saranno in grado di:

- Operare con gli strumenti appresi nel MOOC
- Usare il business model canvas
- Sviluppare un'analisi SWOT

## MODULO 9: IMPLEMENTAZIONE DELLA BUSINESS IDEA

### Obiettivi d'apprendimento:

1. Imparare ad effettuare un'analisi finanziaria della tua attività
2. Familiarizzare con diversi strumenti per finanziare la tua attività
3. Imparare ad orientarsi nelle questioni giuridiche
4. Saper redigere un business plan

### Risultati dell'apprendimento:

Al termine del modulo 9, gli studenti saranno in grado di:

- Eseguire l'analisi finanziaria di un'azienda
- Interagire con gli istituti di finanziamento e gli impact investing e sapersi orientare tra i bandi e gli strumenti di finanza agevolata
- Comprendere le questioni giuridiche rilevanti per un imprenditore
- Preparare un business plan di un'idea di business

## MODULO 10: STRUMENTI E TECNICHE PER UNA PRESENTAZIONE DI SUCCESSO

### Obiettivi d'apprendimento:

1. Imparare le tecniche per sviluppare una presentazione
2. Come scrivere una relazione per gli investitori
3. Come presentare e lanciare la propria iniziativa

### Risultati dell'apprendimento:

Al termine del modulo 10, gli studenti saranno in grado di:

- Sviluppare una presentazione
- Finalizzare il lavoro di squadra al termine del progetto
- Conquistare l'attenzione degli investitori in 3-5 minuti
- Ricevere feedback da investitori e imprenditori

## 5.4 Attività e metodi di apprendimento

## MODULO 7: Fare pratica con l'imprenditorialità e con il contesto imprenditoriale locale

### Sessione 7.1 Team Building (2 ore)

La classe sarà suddivisa in team di 3-4 studenti che lavoreranno ciascuno su una propria idea di business lungo tutte le lezioni face to face. La fase di team building include un'attività di "rottura del ghiaccio" basata su premesse fondate nella psicologia che aiuteranno ad identificare ruoli, comportamenti e aspettative.

Le attività di rottura del ghiaccio e team building possono essere basate su approcci e condotte in ambienti molto diversi e sono sempre un buon modo per garantire la convivenza dentro una squadra. Esempi di queste attività possono variare dall'eseguire in squadra ricette di cucina sotto il vincolo di un numero limitato di ingredienti, al creare una rete con una palla di lana o all'affrontare una situazione di speed dating (si veda l'allegato 8 "Strumenti" per alcuni esempi specifici di attività).

Nel processo di costruzione del team, la composizione delle squadre dovrebbe tener conto dell'esigenza di maggiore diversificazione possibile sotto il profilo del background accademico, sociale e regionale degli studenti. Idealmente, dovrebbe essere data agli studenti l'opportunità di creare i team da soli sotto la guida del docente che verifica il rispetto di alcuni parametri da seguire, come la diversità sopra citata.

### Sessione 7.2 – Contatto con gli imprenditori (Minimo: 1 ora / Ideale: 2 ore)

La classe avrà la presenza di 2 imprenditori che condivideranno le loro esperienze con gli studenti per circa 1 ora ciascuno. A loro verrà chiesto di raccontare come hanno avviato la loro azienda, come hanno ottenuto il finanziamento iniziale, come hanno reclutato la prima squadra di collaboratori, come hanno definito il loro modello di business partendo da un'idea iniziale. Inoltre, dovranno presentare i principali risultati raggiunti e le difficoltà che hanno dovuto affrontare. Idealmente, uno dei due imprenditori dovrebbe provenire da un'impresa tecnologica, mentre l'altro da un'azienda non tecnologica.

### Lavoro di ricerca – Consolidamento – profilo imprenditoriale e incubatori (4 ore)

Gli studenti riceveranno e cercheranno in team informazioni sui programmi di incubazione e accelerazione disponibili e ne eseguiranno una valutazione comparativa utilizzando, laddove possibile, casi studio. Inoltre, analizzeranno quali sono le caratteristiche importanti che un imprenditore deve avere da un punto di vista teorico e sulla base del dialogo con gli imprenditori coinvolti. A tal fine, gli studenti sceglieranno un imprenditore con il quale avere un colloquio informale.

**Letture:**

- Documenti interni delle Aziende, materiali dei docenti/imprenditori ospiti, incubatori locali, pagina web delle Imprese, ecc.;
- Stokes, D., & Wilson, N. (2006). *Small Business Management and Entrepreneurship (5o ndr)*. Londra: Thomson Learning.
- Articolo: "Pinpointing That Critical Entrepreneurial Spark" di Joe Hadzima, Boston Business Journal (disponibile al link <http://www.mitef.org/s/1314/interior-2-col.aspx?sid=1314&gid=5&pgid=5818>)

### **METODO DI INSEGNAMENTO**

- Contatto con relatori esterni (imprenditori)
- Lavoro di ricerca di gruppo: valutazione dei diversi programmi di incubazione e accelerazione sulla base dei criteri definiti per lo sviluppo dei casi studio riguardanti start-up non tecnologiche e tecnologiche (Modulo1 nell'allegato 3)
- Ricerca individuale: dialogo informale con almeno un imprenditore selezionato dallo studente. Breve documento (6 pagine al massimo) di analisi degli atteggiamenti, dei comportamenti e delle competenze degli imprenditori che sono intervenuti in classe e degli imprenditori che sono stati intervistati rispetto a quanto appreso nel modulo 1.

### **METODO DI VALUTAZIONE**

- Valutazione basata sul lavoro di squadra (modulo 1) e sul breve documento di analisi individuale.

## **MODULO 8: FASE DI IDEAZIONE**

In questo modulo, gli studenti lavoreranno in team ai quali verrà assegnato un mentor con esperienza imprenditoriale.

### **Sessione 8.1 – Selezione della Business Idea (Minimo 2 ore / Ideale 3 ore)**

Dal questionario iniziale emergerà se gli studenti hanno o meno una propria idea imprenditoriale e, quindi, vogliono o no fare parte di uno stesso team. Questo consente di creare squadre con 3 o 4 elementi. Se necessario, l'insegnante può stimolare gli studenti a formulare un proprio progetto fornendo un elenco di sfide da risolvere oppure opportunità di business. Questi stimoli potrebbero riguardare, tra l'altro, opportunità offerte dalle imprese del territorio, oppure sfide ambientali e sociali locali.

Ogni team si concentrerà nel comprendere il potenziale di mercato delle diverse alternative analizzate utilizzando gli strumenti appresi sul Modulo 3 del MOOC. La validità delle loro ipotesi sarà testata effettuando, come ricerca individuale, interviste ad almeno 10 persone diverse del mondo degli affari che possano essere potenziali clienti. Nell'allegato 4 è disponibile una guida per l'intervista.

## **Sessione 8.2 – Proposta di valore, business model canvas e analisi SWOT (Minimo 3 ore / Ideale 6 ore)**

La sessione tenderà a rispondere alla domanda “qual è la proposta di valore dell’idea di ciascun team?”. Dopo la selezione dell’idea di business, ogni team applicherà la tecnica del business model canvas (o strumenti analoghi) per focalizzare ulteriormente la propria idea sotto la supervisione del tutor e con il supporto dei vari esempi forniti. I moduli per la compilazione del business model canvas saranno distribuiti in formato A1 e gli studenti li riempiranno in base alle istruzioni, agli esempi e alle caratteristiche del proprio progetto.

Analogamente, verrà eseguita un’analisi SWOT. Ogni squadra deve elencare almeno 4 punti di forza, 4 punti deboli, 4 opportunità e 4 minacce per il proprio progetto. Come suggerimento, ogni membro del team dovrebbe sviluppare un’analisi SWOT su se stessi, così da confrontarsi e comprendere meglio quali sono le abilità di ciascuno e come ogni partecipante può essere più utile per il proprio team.

### **Letture:**

- Osterwalder, A., Pigneur, Y. (2010) Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. John Wiley e figli.
- <https://strategyzer.com/platform/resources> (necessaria registrazione gratuita)

## **METODO DI INSEGNAMENTO**

- Lavoro di squadra: analisi di mercato e successivo brainstorming per identificare un’idea di business promettente.
- Lavoro di ricerca sul campo: Interviste ad almeno 10 potenziali clienti/esperti e raccolta di report/analisi relative alle tendenze del settore. Relazione sui risultati delle interviste (massimo 10 pagine) secondo la guida costituita dalle domande suggerite nell'allegato 4.
- Lavoro di squadra: sviluppo del Business Model Canvas e dell’analisi SWOT relativi all’idea di business identificata.

## **METODO DI VALUTAZIONE**

Valutazione basata sul lavoro di squadra, sul rapporto relativo alle interviste effettuate (vedi guida nell'allegato 4), sulla presentazione del Business Model Canvas e della analisi SWOT.

## **MODULO 9: IMPLEMENTAZIONE DELLA BUSINESS IDEA**

### **Sessione 9.1 – Il Piano aziendale (2 ore)**

In questa sessione, in primo luogo, un investitore o un rappresentante di un incubatore con una significativa esperienza nella valutazione dei piani aziendali (Business Plan) sarà invitato a condividere la propria esperienza critica per 1 ora con gli studenti, supportandoli a migliorare il contenuto del loro Business Plan.

Successivamente, i team saranno chiamati ad analizzare alcuni esempi di business plan riguardanti diversi progetti imprenditoriali, così da discuterne criticamente i contenuti con l'aiuto del mentor aziendale (1 ora).

#### **Sessione 9.2.1 – Prima analisi finanziaria (Minimo 1,5 ore / Ideale 3 ore )**

Tutti i team lavoreranno sullo sviluppo di un caso di studio che saranno chiamati a presentare, così da affinare le proprie conoscenze su come funziona un'analisi finanziaria, perché è importante e come interpretarne i risultati.

#### **Sessione 9.2.2 – Seconda analisi finanziaria (Minimo 1,5 ore / Ideale 3 ore )**

Ogni team svilupperà un'analisi finanziaria completa della propria idea imprenditoriale con l'aiuto del mentor aziendale. Ogni team identificherà quindi i principali costi e i flussi di entrate per un periodo di 3 anni e svilupperà un'analisi finanziaria semplificata utilizzando il modulo Excel disponibile sul sito di e-learning. Ciò consentirà di calcolare alcuni indicatori finanziari del progetto.

#### **Sessione 9.3 – Opportunità di finanziamento (2 ore)**

In questa sessione, sarà affrontato il tema del finanziamento di un'impresa. Saranno presentati diversi meccanismi di finanziamento disponibili, fornendo elementi utili a comprendere quando ciascuno di questi dovrebbe essere scelto. Saranno inoltre presentati i pro e i contro di ogni strategia:

- Venture Capitals
- Business Angels
- FFF
- Banche

Infine, come lavoro di ricerca, ogni team eseguirà l'analisi di ciascun strumento con riferimento al proprio progetto e giustificherà il motivo per cui sceglierebbe l'uno o l'altro (vedi guida nell'allegato 6).

#### **Sessione 9.4 – Questioni legali rilevanti per l'imprenditorialità (Minimo 2 ore / Ideale 3 ore )**

Il modulo inizierà con l'intervento di un relatore esterno esperto, selezionato per fornire assistenza legale agli imprenditori. Questo affronterà i temi degli obblighi giuridici rilevanti per un'azienda e delle questioni relative alla proprietà intellettuale, fornendo anche alcuni esempi specifici mediante l'analisi di alcuni casi studio riguardanti, ad esempio, società di servizi e società tecnologiche.

Successivamente, ogni team identificherà, con l'aiuto dell'insegnante, i principali obblighi legali applicabili ai loro progetti nelle loro diverse fasi. Gli studenti faranno quindi un lavoro di ricerca e svilupperanno una roadmap per la gestione di questi obblighi e una stima dei costi associati. Gli studenti identificheranno anche le principali problematiche relative alla gestione della proprietà intellettuale della loro idea. Gli argomenti principali di questa analisi sono riportati nell'allegato 5.

**Lecture:**

- Hirsch, R.D., Peters, M.P., Shepherd, D.A. (2013). *Entrepreneurship* (9th ed.), Part 2, Chapter 6: *Protecting the idea and other legal issues for the entrepreneur* (pp. 150-177); Part 4, Chapter 11: *Sources of capital* (pp. 289-290). New York: McGraw Hill.
- *The Technology Entrepreneurs Handbook*. Nasdaq; Indian CEO High Tech Council, US Chamber of Commerce.  
Available at <http://nutsandbolts.mit.edu/resources/Guidebook.pdf>
- *Intellectual Property for Entrepreneurs - U.S Basics and Strategy* (Video). Available at [https://youtu.be/-pbz\\_MLNgR8](https://youtu.be/-pbz_MLNgR8)

**METODO DI INSEGNAMENTO**

- Ricerca in team: sviluppo di una roadmap per la gestione dei diversi obblighi legali, sviluppo di una strategia per la gestione della proprietà intellettuale, stima dei costi associati (vedi guida nell'allegato 5)
- Lavoro di squadra: sviluppo dell'analisi finanziaria dell'idea di business mediante l'utilizzo del modulo Excel disponibile presso il sito di e-learning
- Tavola rotonda con gli ospiti
- Ricerca in team: analisi dei pro e contro di ogni tipo di strumento di finanziamento e giustificazione delle scelte proposte per il proprio progetto (vedi guida nell'allegato 6)

**METODO DI VALUTAZIONE**

La valutazione è basata sui rapporti prodotti da ciascun team, riguardanti la roadmap per la gestione degli obblighi legali, lo sviluppo della strategia per la gestione della proprietà intellettuale, il tipo di finanziamento proposto, nonché l'analisi finanziaria compilata sull'apposito modulo Excel.

**MODULO 10: STRUMENTI E TECNICHE PER UNA PRESENTAZIONE DI SUCCESSO****Sessione 10.1 – Relazione sul progetto (minimo 1 ora / Ideale 2 ore)**

In questa sessione, gli studenti termineranno, con l'aiuto del mentore d'impresa, il loro progetto raccogliendo tutti i risultati maturati durante le lezioni passate e redigendo un rapporto comprensivo degli argomenti elencati nell'allegato 7.

**Sessione 10.2 – Preparazione (Minimo 2 ore / Ideale 3 ore)**

La sessione inizierà con una serie di testimonianze da parte di imprenditori ospiti che hanno vinto un concorso di imprenditorialità, che hanno ottenuto finanziamenti significativi o che sono già sul mercato con il loro prodotto. Gli studenti potranno quindi derivarne un elenco dei possibili contenuti per la loro presentazione che dovranno preparare. Effettuata la presentazione in classe, ogni squadra riceverà un feedback sul proprio lavoro.

### **Sessione 10.3 – Visita agli Incubatori (Minimo 2 ore / Ideale 4 ore)**

Gli studenti visiteranno almeno un incubatore per imprese non tecnologiche e un incubatore per le imprese tecnologiche. Durante queste visite, gli studenti avranno l'opportunità di comprendere i servizi normalmente offerti presso gli incubatori e come questi possano facilitare le prime fasi dell'attività imprenditoriale. Durante le visite, agli studenti saranno presentati diversi programmi di incubazione/accelerazione, e ne potranno quindi comprendere le caratteristiche e il modo in cui si adattano ai diversi progetti.

### **Sessione 10.4 – Preparazione della presentazione (2 ore)**

I team faranno la loro prova di fronte ai tutor e agli altri studenti per avere feedback e suggerimenti prima della finalizzazione del loro lavoro.

### **Sessione 10.5 – Presentazione finale (2 ore)**

I team faranno la loro presentazione davanti a un pubblico di ospiti, tra cui i tutor delle precedenti sessioni e i diversi ospiti.

#### **Letture:**

- Gallo, C. (2009). *The Presentation Secrets of Steve Jobs*. USA: McGraw-Hill Education.
- Readings: Coughter, P. (2012). *The art of the pitch*. New York: Palgrave

#### **METODO DI INSEGNAMENTO**

- Testimonianze di relatori esterni
- Lavoro di squadra: relazione (basata sull'allegato 7)
- Lavoro di squadra: diapositive e preparazione della presentazione
- Lavoro di squadra: presentazione finale

#### **METODO DI VALUTAZIONE**

Valutazione basata sul rapporto finale e sul materiale di supporto alla presentazione.

Valutazione basata sullo svolgimento delle presentazioni finali.

## 5.5 Sistema di valutazione

Ogni studente sarà valutato sulla base di un giudizio complessivo sul lavoro della sua squadra e su un giudizio individuale.

Per essere valutato, il partecipante deve avere:

1. Partecipato ad almeno l'80% delle sessioni. In caso di assenza, è obbligatorio fornire adeguata giustificazione.
2. Fornito output individuali e aver partecipato attivamente al raggiungimento dei risultati del team.
3. Collaborato con il proprio team.
4. Completato la formazione digitale (MOOC) del programma BLUES.

Il punteggio della squadra rappresenterà il 60% del voto finale, mentre il punteggio individuale rappresenterà il restante 40%.

### Valutazione del lavoro di squadra:

<b>60%</b>	<b>La valutazione del lavoro di squadra consisterà nella valutazione del lavoro del team in ciascun modulo</b>	
	10%	Modulo 7 – Valutazione dei programmi di incubazione (allegato 3)
	30%	Modulo 8 – Report sulle interviste (allegato 4); Business model canvas e analisi SWOT
	30%	Modulo 9 – Roadmap per la gestione degli obblighi legali e strategia per la gestione della proprietà intellettuale (allegato 5); Report sulle forme di finanziamento (allegato 6); Analisi finanziaria (modulo excel)
	30%	Modulo 10 – Relazione finale (allegato 7) e pitch

### Valutazione del lavoro individuale:

<b>40%</b>	<b>Lavoro individuale</b>	
	30%	Modulo 7 – Rapporto individuale (compreso "dialogo con un imprenditore")
	70%	Ogni membro del team valuterà i propri colleghi in termini di contributo allo sviluppo del progetto.

## 5.6 Valutazione della soddisfazione ★

Il corso BLUES persegue una logica di miglioramento continuo e, quindi, incorpora una serie di questionari appositamente progettati a rilevare la soddisfazione degli studenti. Tali questionari sono organizzati in due blocchi: il primo ha lo scopo di valutare ciascuna sessione formativa sviluppata nei quattro progetti pilota, il secondo ha lo scopo di valutare i programmi nel loro complesso.

### VALUTAZIONE DI CIASCUNA SESSIONE FORMATIVA

La raccolta delle informazioni sarà effettuata utilizzando i moduli cartacei appositamente predisposti allo scopo di ottenere un elevato tasso di risposta da parte dei partecipanti (vedi allegato 2. 3). È estremamente importante sottolineare questo aspetto perché senza un elevato tasso di risposta non è possibile trarre alcuna analisi o conclusione affidabile.

I referenti del corso di formazione in ciascuna organizzazione attuatrice saranno responsabili della raccolta delle informazioni. Avranno a loro disposizione il format del questionario in formato Word e saranno responsabili della sua distribuzione ai partecipanti alla fine di ogni sessione di formazione. Successivamente, riporteranno le informazioni raccolte in un modulo online che verrà loro inviato dal CISE.

La lingua del questionario online sarà l'inglese. Ciò significa che, anche se la formazione viene erogata nelle lingue locali, e i partecipanti possono rispondere ai questionari di valutazione nella loro lingua madre se così stabilito dall'organizzazione attuatrice, il caricamento delle informazioni nel questionario online sarà fatto in inglese.

### VALUTAZIONE GLOBALE DEI PROGRAMMI PILOTA

Il questionario per la valutazione globale del progetto pilota ha una finalità complementare alla valutazione delle singole sessioni di formazione.

Infatti, non è importante valutare solo la qualità delle singole sessioni di formazione bensì è necessario valutare anche molte altre variabili che contribuiscono o meno al buon sviluppo del programma, quali ad esempio l'organizzazione o le opportunità per lo sviluppo personale che il programma offre ai partecipanti.

Come nel caso dei questionari per la valutazione della formazione, in questo caso, la raccolta di informazioni sarà effettuata anche su carta utilizzando l'apposito modulo (vedi allegato 2. 4). La raccolta delle informazioni avverrà sotto la responsabilità dei referenti del corso di formazione in ciascuna organizzazione attuatrice.

Al termine di ciascun progetto pilota, a tutti i partecipanti sarà fornito il questionario finale. Una volta raccolte le informazioni, il responsabile di ogni corso pilota le scaricherà in un modulo online fornito dal CISE ai fini della valutazione complessiva.

Anche in questo caso, la lingua in cui verranno caricate le informazioni sarà l'inglese indipendentemente dal fatto che i partecipanti abbiano lavorato o meno nelle loro lingue locali.

## **7** Allegati

**Allegato 1:** MODULO DI PRE-REGISTRAZIONE ALLA FORMAZIONE FACE-TO-FACE

**Allegato 2.1:** QUESTIONARIO INIZIALE SULLA FORMAZIONE DIGITALE

**Allegato 2.2:** QUESTIONARIO FINALE SULLA FORMAZIONE DIGITALE

**Allegato 2.3:** MODULO DI VALUTAZIONE DELLA SESSIONE FACE-TO-FACE

**Allegato 2.4:** MODULO DI VALUTAZIONE FINALE DEL CORSO FACE-TO-FACE

**Allegato 3:** VALUTAZIONE DEGLI INCUBATORI

**Allegato 4:** SINTESI DELLE INTERVISTE AGLI UTENTI

**Allegato 5:** ANALISI DEGLI ASPETTI LEGALI NELLO SVILUPPO DI UNA BUSINESS IDEA

**Allegato 6:** TIPI DI STRUMENTI DI FINANZIAMENTO

**Allegato 7:** CONTENUTI DEL RAPPORTO FINALE

**Allegato 8:** STRUMENTI

## ALLEGATO 1: MODULO DI PRE-REGISTRAZIONE ALLA FORMAZIONE FACE-TO-FACE

Questa è la forma pre-registrazione che abbiamo progettato per i quattro interventi pilota. Si basa sulle raccomandazioni e sul feedback riguardanti il processo di selezione fatto dal BLUES European Advisory Board a Lisbona, nel novembre 2018. Seguendo l'immagine, è possibile trovare le sezioni in un formato modificabile.

### PRE-REGISTER

1. Your Name \*

2. Surname \*

3. Your Email \*

4. Phone \*

5. I'm a \*

University Undergraduate Student  Recent Graduate

6. Where do you live?

6.1 Town/City \*

6.2 Country \*

7. Are you fluent in English? (B2 level or above) \*

YES  NO

8. Do you have entrepreneurship studies? \*

YES  NO

9. How did you hear about the BLUES pilot training experience? \*

Social Media  Internet  University  Friends/Acquaintances  Other

10. Where do you want to be part of the Face-to-Face training phase? \* (Select one)

University of Cantabria / CISE (Spain)  University of Ljubljana (Slovenia)  University of Perugia (Italy)  University Nova of Lisbon (Portugal)

11. Upload your CV \*

Nessun archivo seleccionado

12. Upload a motivation letter in English

*We are not only interested in your academic background, and we will take into consideration also topics like hobbies, extra scholar activities, participation in entrepreneurship activities or programmes..*

Nessun archivo seleccionado

1. Nome
2. Cognome
3. Email
4. Numero di telefono
5. Sono  uno studente universitario  neolaureato
6. Dove abiti?  
6.1 Località\*      6.2 Paese\*
7. Conosci l'inglese? (livello B2 o più)  
 SI  NO
8. Avete insegnamenti sull'imprenditorialità?  
 SI  NO
9. Hai già un'idea di business o stai cercando di unirti ad un'iniziativa?  
 Ho già un'idea di business  Sto cercando di unirmi a un'iniziativa
10. Dove hai sentito parlare dell'esperienza formativa dei corsi pilota di BLUES?  
 Social Media  Internet  Università  Amici/Conoscenti  
 Altri
11. In che luogo vuoi realizzare la fase di formazione face-to-face? (Selezionare solo uno)  
 Università della Cantabria / CISE (Spagna)  
 Università di Lubiana (Slovenia)  
 Università di Perugia (Italia)  
 Università Nova di Lisbona (Portogallo)
12. Carica il tuo CV
13. Carica una lettera di motivazione  
(Non siamo solo interessati al tuo background accademico e prenderemo in considerazione anche argomenti come hobby, attività extra- studio, partecipazione ad attività imprenditoriali o programmi...)

*Inviando questo modulo di pre-registrazione capisco anche che è obbligatorio completare con successo la formazione online digitale BLUES (MOOC) al fine di essere idoneo a partecipare alla fase di formazione Face-to-Face.*

*Capisco anche che, in caso di preselezione, potrei essere contattato dal consorzio BLUES per eseguire un colloquio personale online.*

Spunta qui se accetti queste condizioni



## ALLEGATO 2.1: QUESTIONARIO INIZIALE SULLA FORMAZIONE DIGITALE

Per facilitare la comprensione di questo allegato, riportiamo sotto le domande del questionario ma omettiamo le opzioni fornite come risposta.

Il questionario completo è disponibile presso <https://miriadax.net/web/what-why-how-your-road-to-entrepreneurship>

**Si prega di compilare questo breve questionario iniziale** che ci aiuterà a capire i profili degli studenti con l'obiettivo di rispondere meglio alle loro aspettative. Questo questionario non è un'attività di valutazione ma **deve essere completato per passare al modulo 1.**

### RISPONDERE ALLE DOMANDE SEGUENTI:

Età:

Genere:

Di dove sei?

Livello di istruzione che hai completato o stai completando:

Hai già partecipato a corsi di formazione o di studio sull'imprenditorialità?

### INDICARE QUANTO, IN UNA SCALA POCO – MEDIO – TANTO, LE SEGUENTI AFFERMAZIONI TI DESCRIVONO:

Ho nuove idee che possono essere di beneficio (ad esempio dare valore o gioia) anche ad altre persone.

Ho nuove idee che possono essere trasformate in iniziative imprenditoriali.

Spesso vorrei fare le cose in modo diverso da ciò che è consuetudine.

Provo cose nuove con una mente aperta (per creare valore o gioia).

Nella vita, ho degli obiettivi che voglio raggiungere.

Ho una visione di come potrei realizzare le mie idee attraverso le mie azioni.

Credo in me stesso e nelle mie capacità.

Riconosco i miei bisogni e i miei desideri a breve e lungo termine.

Posso identificare le mie capacità/punti di forza anche in situazioni incerte.

Mi sforzo con determinazione di completare il compito che trovo interessante.

Lavoro sodo per raggiungere i miei obiettivi anche quando affronto difficoltà.

Anche se fallisco, cerco di sempre raggiungere il mio obiettivo.

Sono in grado di prendere una decisione indipendente, anche quando non sono sicuro del risultato.

Alcune volte, mi trovo in situazioni difficili o incerte.

In situazioni difficili, lavoro in modo rapido e flessibile.

Mi piace lavorare in un team con persone diverse per risolvere le sfide, sviluppare idee e trasformarle in valore.

Mi piace risolvere i problemi e partecipare ad attività impegnative.

**Descrivi brevemente, con parole tue, cosa significa per te il concetto di IMPRENDITORIALITÀ in questo momento e cos'altro vorresti conoscere sull'IMPRENDITORIALITÀ.**

**Grazie mille per le tue risposte!**

**Anche se questo MOOC è un corso completo, il progetto BLUES offre una metodologia in due fasi: questo MOOC e le attività Face-to-Face in quattro università europee ([maggiori informazioni qui](#)). Ti interesserebbe partecipare alle attività Face-to-Face dopo aver completato il MOOC?**

## ALLEGATO 2.2: QUESTIONARIO FINALE SULLA FORMAZIONE DIGITALE

Per facilitare la comprensione di questo allegato, riportiamo sotto le domande del questionario ma omettiamo le opzioni fornite come risposta.

Il questionario completo è disponibile presso <https://miriadax.net/web/what-why-how-your-road-to-entrepreneurship>

**Si prega di compilare questo breve questionario finale** che ci aiuterà a capire i profili degli studenti e a rispondere meglio alle loro aspettative. Questo questionario non è un'attività di valutazione ma **deve essere compilato per terminare il corso.**

**INDICARE QUANTO, IN UNA SCALA POCO – MEDIO – TANTO, LE AFFERMAZIONI SEGUENTI DESCRIVONO IL TUO GIUDIZIO SULL'INTERO CORSO:**

Ho trovato questo corso molto utile e pratico.

Ho trovato le informazioni di questi moduli difficili.

Ho trovato le informazioni di questo corso di ispirazione e motivanti.

A mio parere, questi moduli hanno trattato la maggior parte degli argomenti che sono necessari per una startup o per diventare un imprenditore.

Sono d'accordo che il blended learning è un modo adeguato per imparare.

Qual è la probabilità che tu prosegua nel cercare maggiori informazioni su come diventare un imprenditore?

Quanto raccomandaresti questo corso a qualcun altro?

**Descrivi brevemente con parole tue, cosa significa per te il concetto di IMPRENDITORIALITÀ in questo momento e cos'altro vorresti imparare riguardo all'IMPRENDITORIALITÀ (Massimo 300 parole).**

**Grazie mille per le tue risposte!**

## ALLEGATO 2.3: MODULO DI VALUTAZIONE DELLA SESSIONE FACE-TO-FACE

Questo questionario ha lo scopo di raccogliere il tuo **parere** sul contributo di questa sessione **dei corsi BLUES** al tuo **apprendimento**.

**La riservatezza delle tue risposte è garantita. Apprezziamo la tua collaborazione.**

**Data:**

**Numero della sessione BLUES face-to-face:** \_\_\_\_\_

**Formatore/i (se applicabile):** \_\_\_\_\_

**Collaboratore/i (se applicabile):** \_\_\_\_\_

**Sesso:**

Femmina      Maschio

**Età:**

**Area di studio:**

- Arte e scienze umane
- Scienze
- Ingegneria e Architettura
- Scienze mediche
- Scienze e giuridiche e sociali

**Anno di studio:**

**Università:**

**Prima di partecipare, mi sono state fornite informazioni chiare su questa unità curricolare. Queste informazioni hanno pienamente supportato la mia scelta**

**Sì**

**No**

**Si prega di girare la pagina**

Se la tua risposta è NO, spiega cosa potrebbe essere migliorato:

**(Massimo 1000 caratteri)**

**I seguenti elementi sono stati utili per agevolare il mio apprendimento durante la sessione**

Contrassegnare con una X, da 1 a 5, l'opzione più appropriata (1: Totalmente in disaccordo, 5: Totalmente d'accordo)

	1	2	3	4	5	Nessuna risposta/Non so
a) Lezioni						
b) Presentazioni degli studenti (se applicabile)						
c) Discussioni in classe						
d) Lavoro di squadra nei progetti						
e) Lavori di ricerca (se applicabile)						
f) Materiale disponibile on-line (se applicabile)						

g) Altri strumenti (se applicabile)						
-------------------------------------	--	--	--	--	--	--

**Le risorse/strutture messe a disposizione erano adeguate**

Sì

No

Se la tua risposta è NO, spiega cosa potrebbe essere migliorato:

**(Massimo 1000 caratteri)**

### Il personale docente

Contrassegnare con una X, da 1 a 5, l'opzione più appropriata (1: Totalmente in disaccordo, 5: Totalmente d'accordo)

	1	2	3	4	5	Nessuna risposta/Non so
a) Era preparato ed organizzato per le lezioni						
b) Ha utilizzato efficacemente la lezione per spiegare il materiale del corso						
c) Ha incoraggiato le domande e la partecipazione della classe						
d) Ha risposto alle domande e ha fornito una spiegazione completa						
e) Ha stimolato il mio pensiero e il mio interesse per l'argomento						

Si prega di girare la pagina

### Nel complesso

Contrassegnare con una X, da 1 a 5, l'opzione più appropriata (1: Totalmente in disaccordo, 5: Totalmente d'accordo)

	1	2	3	4	5	Nessuna risposta/Non so
a) La durata della sessione è stata adeguata						
b) Sono soddisfatto della qualità dell'esperienza di apprendimento in questa sessione						
c) Ho acquisito una buona comprensione dell'argomento						
d) La conoscenza acquisita sarà utile per me: d.1 sviluppo personale d.2 sviluppo professionale						
e) Questa sessione ha soddisfatto le mie aspettative						
f) Raccomanderò ad altri di partecipare a questa sessione						

### Commenti aggiuntivi che si desidera fare

<p>1. Identificare fino a tre aspetti dell'unità curricolare che più hanno aiutato il vostro apprendimento <b>(Massimo 1000 caratteri)</b></p>    <p>2. Suggerisci fino a tre cambiamenti dell'unità curricolare che migliorerebbero il tuo apprendimento <b>(Massimo 1000 caratteri)</b></p>
---

## ALLEGATO 2. 4: MODULO DI VALUTAZIONE FINALE DEL CORSO FACE-TO-FACE

Questo questionario ha lo scopo di raccogliere il tuo **parere** sul contributo di questa unità **curricolare per il tuo apprendimento**.

**La riservatezza delle tue risposte è garantita. Apprezziamo la tua collaborazione.**

**Anno di nascita:**

**Genere**

1. Donna
2. Uomo

**Università:**

**Grado:**

**Il corso BLUES**

Segna con una X, da 1 a 5 (1: Totalmente in disaccordo, 5: Totalmente d'accordo)

	1	2	3	4	5	ND
Le sessioni di formazione sono state utili e hanno contribuito a lavorare meglio in squadra.						
La formazione ricevuta mi ha permesso di risolvere meglio il problema						
La durata della formazione è adeguata						
La sessione di contatto con gli imprenditori è utile						
La visita agli Incubatori mi aiuta a conoscere meglio questo modello						
Lo "Speed dating" con i mentor è utile						
Il lavoro sul campo è adeguato (interviste e analisi)						
Il formato di presentazione finale è adeguato						

**Come possiamo migliorare l'attività di formazione?**

(Ad esempio, si desidera una formazione specifica, approfondire la conoscenza in alcuni campi, eliminare alcune sessioni ...)

**Cosa possiamo migliorare per le edizioni future?**

(Indicare eventuali commenti o suggerimenti che avete per quanto riguarda il programma, la campagna di diffusione, la tempistica... )

### Il programma e voi

Segna con una X, da 1 a 5 (1: Totalmente in disaccordo, 5: Totalmente d'accordo)

	1	2	3	4	5	DN/DA
Sono soddisfatto della mia partecipazione al programma Blues						
La mia esperienza nel programma è un elemento di qualificazione per il mio CV						
Il programma mi ha permesso di migliorare le mie capacità comunicative						
Il programma mi ha permesso di migliorare le mie capacità di lavoro in squadra						
Ritengo che il programma abbia migliorato le mie opportunità professionali						
Credo che il mio orientamento imprenditoriale sia stato rafforzato						

### Lavoro di squadra

Segna con una X, da 1 a 5 (1: Totalmente in disaccordo, 5: Totalmente d'accordo)

	1	2	3	4	5	DN/DA
Il lavoro e il coinvolgimento del resto del mio team è stato adeguato						
Il lavoro e il coinvolgimento del mio mentor è stato adeguato						
È positivo che i team siano multidisciplinari						

### Organizzazione

Segna con una X, da 1 a 5 (1: Totalmente in disaccordo, 5: Totalmente d'accordo)

	1	2	3	4	5	DN/DA
L'attenzione ricevuta dal coordinatore del corso è stata adeguata						
Quale punteggio complessivo darebbe al coordinamento del corso?						

### Dove hai sentito parlare del programma BLUES?

1. Università
2. Web
3. Social Network
4. Cise
5. Altro

### Soddisfazione generale per il programma

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

### Osservazioni generali

(Indicare eventuali commenti o suggerimenti relativi al programma, all'organizzazione, ai mentor, agli imprenditori...)

## ALLEGATO 3: VALUTAZIONE DEGLI INCUBATORI

Questa scheda è collegata al **MODULO 7: Frae pratica con l'imprenditorialità e con il contesto imprenditoriale locale** ed è progettata per la descrizione, da parte dei team, dei diversi programmi di incubazione/accelerazione.

Dovrebbero essere selezionati almeno 4 programmi di incubazione/accelerazione, compresi quelli visitati durante la sessione "Visita agli incubatori". Le squadre avrebbero bisogno di ottenere informazioni che li aiutino a capire il tipo di incubatore e ciò che offre alle diverse aziende, in modo che possano anche scegliere quello che potrebbe adattarsi meglio al loro progetto o ai casi di studio proposti.

### PROGRAMMA DI INCUBAZIONE 1:

Devono essere inclusi i seguenti criteri:

- Informazioni sull'incubatore (posizione, persona contattata, informazioni di contatto, anno di fondazione...)
- tipo di società (tecniche/non tecniche);
- fase delle società accompagnate (pre-incubazione/fase iniziale/...);
- il modello di business dell'incubatore (costo del servizio offerto/partecipazione azionaria);
- servizi offerti (incubazione fisica, assistenza amministrativa, legale, IP, supporto alle imprese).

### PROGRAMMA DI INCUBAZIONE 2:

Devono essere inclusi i seguenti criteri:

- Informazioni sull'incubatore (posizione, persona contattata, informazioni di contatto, anno di fondazione...)
- tipo di società (tecniche/non tecniche);
- fase delle società accompagnate (pre-incubazione/fase iniziale/...);
- il modello di business dell'incubatore (costo del servizio offerto/partecipazione azionaria);
- servizi offerti (incubazione fisica, assistenza amministrativa, legale, IP, supporto alle imprese).

### PROGRAMMA DI INCUBAZIONE 3:

Devono essere inclusi i seguenti criteri:

- Informazioni sull'incubatore (posizione, persona contattata, informazioni di contatto, anno di fondazione...)
- tipo di società (tecniche/non tecniche);
- fase delle società accompagnate (pre-incubazione/fase iniziale/...);
- il modello di business dell'incubatore (costo del servizio offerto/partecipazione azionaria);
- servizi offerti (incubazione fisica, assistenza amministrativa, legale, IP, supporto alle imprese).

### PROGRAMMA DI INCUBAZIONE 4:

Devono essere inclusi i seguenti criteri:

- Informazioni sull'incubatore (posizione, persona contattata, informazioni di contatto, anno di fondazione...)
- tipo di società (tecniche/non tecniche);

- fase delle società accompagnate (pre-incubazione/fase iniziale/...);
- il modello di business dell'incubatore (costo del servizio offerto/partecipazione azionaria);
- servizi offerti (incubazione fisica, assistenza amministrativa, legale, IP, supporto alle imprese).

## ALLEGATO 4: SINTESI DELLE INTERVISTE AGLI UTENTI

Questa scheda è collegata al **MODULO 8: Fase di ideazione, Sessione 8.1 – Selezione della Business Idea** ed è progettato per aiutare i team nella realizzazione delle interviste.

Ogni team realizzerà un brainstorming sul potenziale di mercato delle diverse alternative, utilizzando gli strumenti appresi in Modulo 3 (BLUES MOOC) sulla valutazione del mercato. La validità delle loro ipotesi sarà testata eseguendo, come ricerca, delle interviste ad almeno 10 persone diverse dal mondo degli affari che possono essere potenziali clienti, partner o esperti del settore.

Il presente allegato 4 è una guida per la realizzazione delle interviste ai clienti/partner/esperti e per la raccolta di report/analisi riferiti alle tendenze del settore.

Il team farà un report sui risultati delle interviste (massimo 10 pagine), tra cui dovranno essere riportati i seguenti temi:

- Cosa stanno facendo attualmente i clienti/utenti?
- Perché il prodotto/servizio sarebbe importante?
- Come verrebbe usato?
- Gli attributi chiave che il prodotto/servizio dovrebbe avere per essere acquistato/usato
- Il valore economico del prodotto/servizio per l'utente o il cliente
- I concorrenti o i prodotti sostitutivi di questo prodotto/servizio
- In che modo l'attuale prodotto/servizio è inefficiente?
- Quanto si ha bisogno del nuovo prodotto/servizio?
- Qual è l'attuale processo di acquisto del cliente?
- Qualsiasi prodotto/servizio complementare

## ALLEGATO 5: ANALISI DEGLI ASPETTI LEGALI NELLO SVILUPPO DI UNA BUSINESS IDEA

Questa scheda è collegata con il **MODULO 9: Implementazione della business idea, Sessione 9.4 – Questioni legali rilevanti per imprenditorialità** ed è progettata per aiutare i team a comprendere gli obblighi legali legati al loro progetto/idea.

Dopo la Sessione 9.4 – "Questioni legali rilevanti per l'imprenditorialità", ogni team procederà, come attività di ricerca, all'identificazione dei principali obblighi legali presenti in ogni fase dei loro progetti, sviluppando una roadmap di questi obblighi e dei relativi costi stimati.

I team identificheranno anche le principali questioni relative alla proprietà intellettuale riferite alla loro idea di business.

Questo allegato 5 definisce gli argomenti principali che dovrebbero essere presi in considerazione per questa analisi.

### **Analisi giuridica:**

- Costituzione formale dell'azienda – passi, tempi e costi
- Obblighi fiscali – il tipo di imposte e scadenze
- Assunzione di dipendenti – il tipo di contratti e obblighi
- Altri contratti

### **Analisi Proprietà Intellettuale (PI)**

- La protezione della PI è essenziale per l'azienda?
- La PI esiste già?
- Può essere protetta?
- A chi appartiene?
- C'è libertà di operare?
- Passaggi principali per la protezione e ambito geografico.

## ALLEGATO 6: TIPI DI STRUMENTI DI FINANZIAMENTO

Questo modulo è collegato al **MODULO 9: Implementazione della business idea, Sessione 9.3 – Opportunità di finanziamento** ed è progettato per aiutare i team ad analizzare i diversi strumenti di finanziamento per il loro progetto / idea.

Dopo la "Sessione 9.3 – Opportunità di finanziamento", ogni team eseguirà, come lavoro di ricerca, un'analisi degli strumenti per il loro progetto specifico e giustificherà il motivo per cui sceglierebbe l'uno o l'altro.

Questo allegato 6 li aiuterà come guida.

**Nella scelta del tipo di strumento di finanziamento migliore per finanziare una determinata impresa, è necessario considerare i seguenti fattori:**

- Probabilità di successo (rischio di insuccesso)
- Importi necessari
- Strategia di uscita prevista
- Time to market

**Devono essere analizzate le seguenti soluzioni:**

- Amici e familiari
- Business Angels
- Venture Capital
- Prestiti bancari
- Finanziamenti pubblici

## ALLEGATO 7: CONTENUTI DEL RAPPORTO FINALE

Questo modulo è collegato a tutti i moduli ma è un risultato finale di **MODULE 10: Strumenti e tecniche per una presentazione di successo, Sessione 10.1 – Relazione sul progetto**, ed è progettato per aiutare i team a consolidare i risultati di tutte le sessioni.

Durante la Sessione 10.1 – Relazione sul progetto, i team con l'aiuto dei business mentors termineranno il loro progetto con la descrizione dei risultati, definite anche in base alle lezioni passate, e prepareranno un report sugli argomenti elencati nell'allegato 7.

La relazione dovrebbe essere tra le quindici le venticinque pagine e dovrebbe includere:

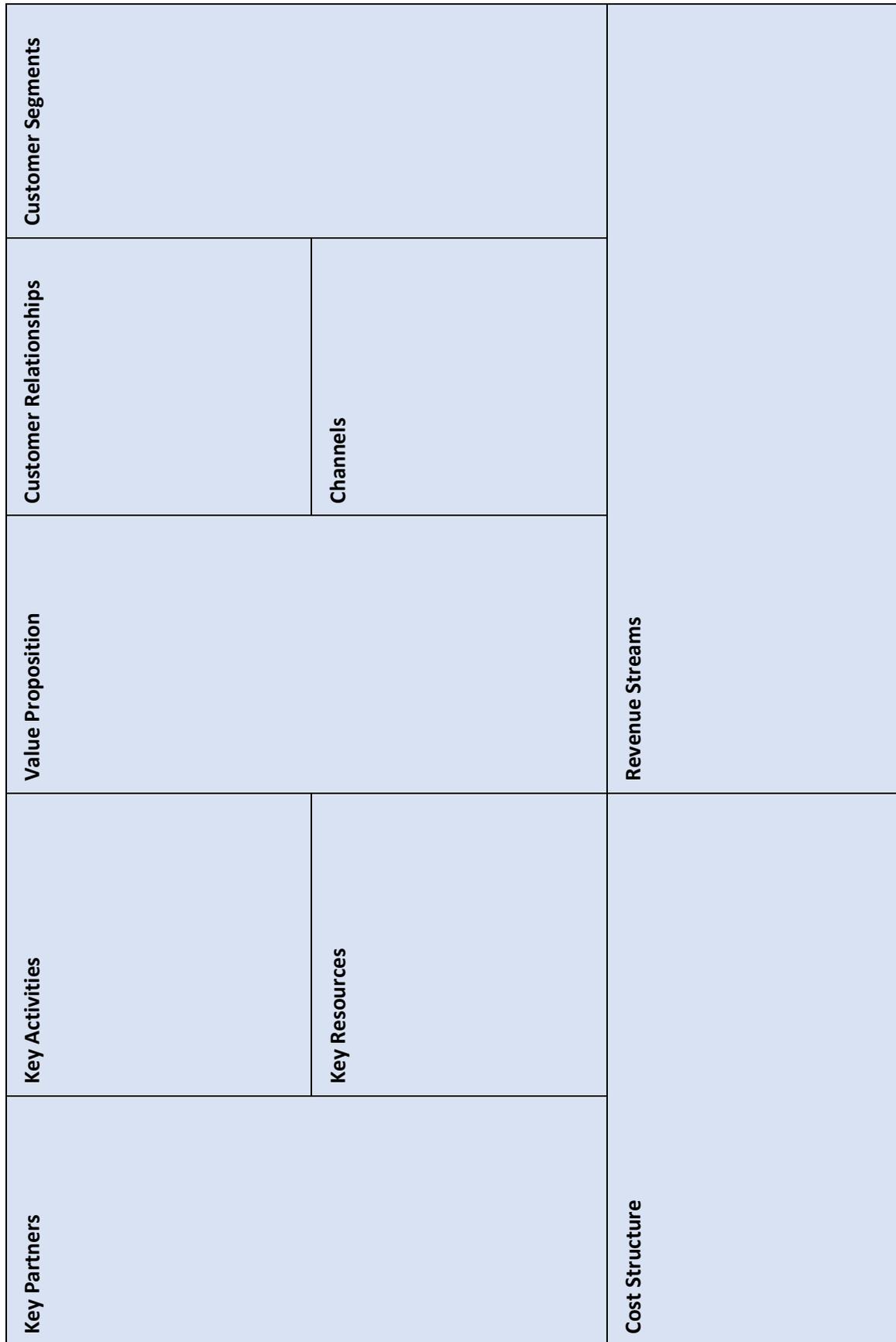
- Una sintesi
- La descrizione del Prodotto/Servizio
- L'analisi di mercato
  - Problema affrontato
  - Dimensioni del mercato
  - Analisi competitiva
  - Dinamiche industriali
  - Analisi della catena di approvvigionamento
- Modello di business
- Strategia commerciale
- Strategie future e conclusioni
- Appendice
  - Fonti
  - Riepilogo delle interviste con i clienti

## **ALLEGATO 8: STRUMENTI**

Di seguito sono riportati diversi strumenti e modelli da utilizzare durante le sessioni face-to-face. Sentitevi liberi di modificarli e adattarli alle esigenze specifiche della vostra classe.

- 8.1 Business Model Canvas
- 8.2 SWOT Analysis
- 8.3 Design Innovation Process
- 8.4 Value Proposition Canvas
- 8.5 Empathy Map
- 8.6 Validation Board
- 8.7 Attività di Icebreaking e Teambuilding
- 8.8 Guida per mentor e formatori
- 8.9 Scheda di registrazione e selezione

## 8.1 Business Model Canvas

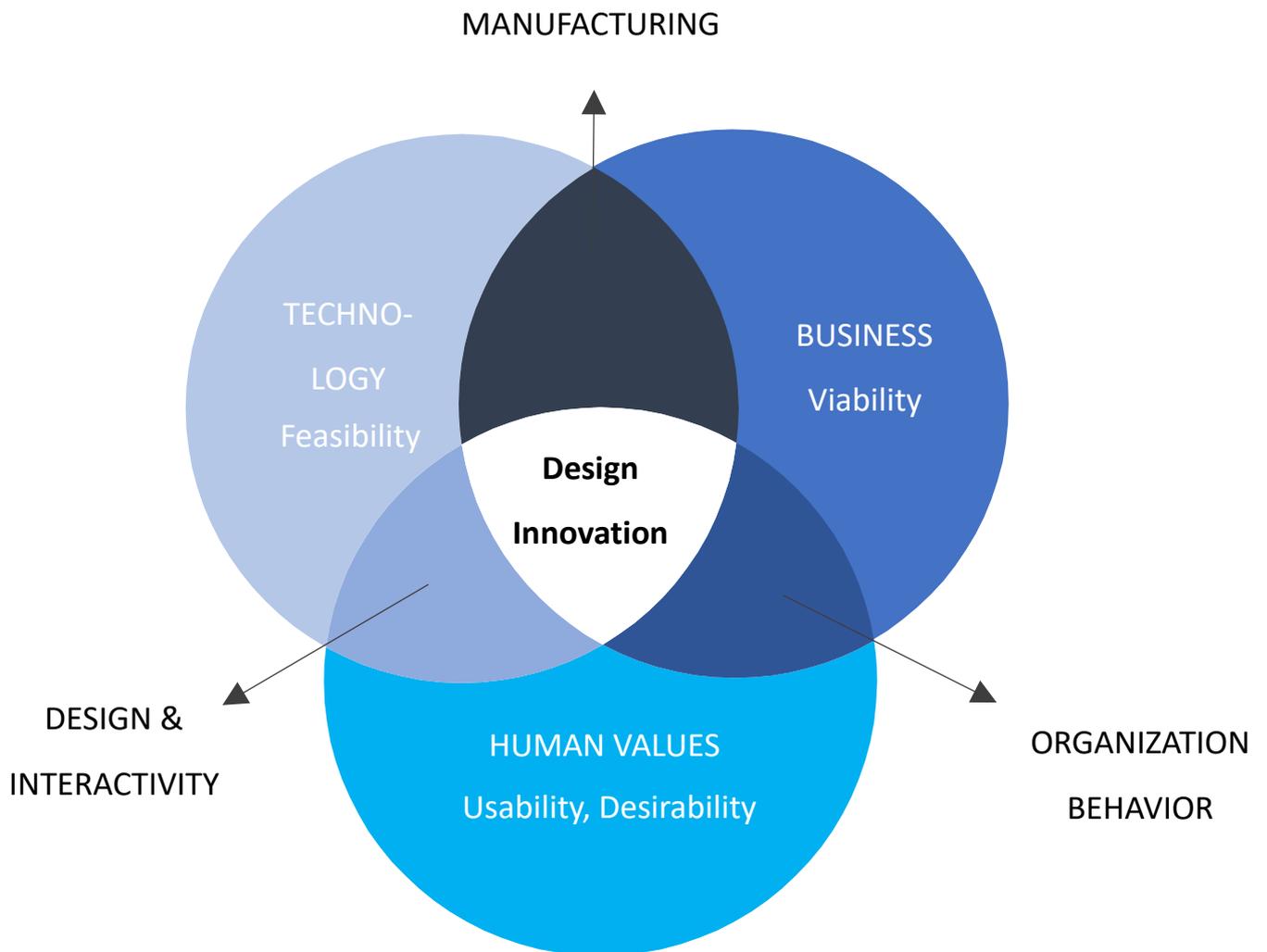


## 8.2 SWOT Analysis

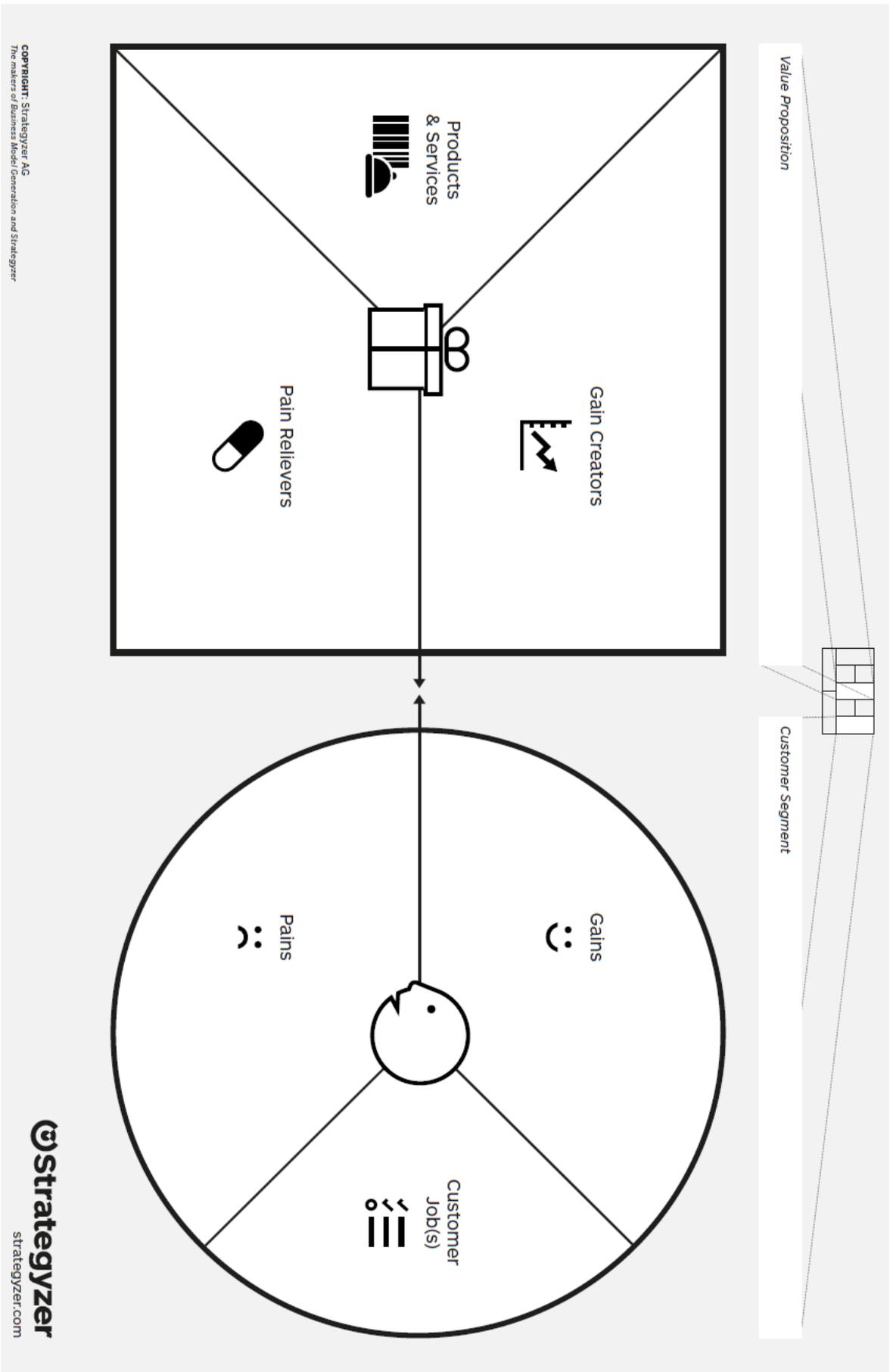
<p style="text-align: center;"><b>S</b></p> <p style="text-align: center;"><b>STRENGTHS</b> (What do you do well?)</p>	<p style="text-align: center;"><b>W</b></p> <p style="text-align: center;"><b>WEAKNESS</b> (Where do you need to improve?)</p>	<p style="text-align: center;"><b>O</b></p> <p style="text-align: center;"><b>OPPORTUNITIES</b> (What are your goals?)</p>	<p style="text-align: center;"><b>T</b></p> <p style="text-align: center;"><b>THREATS</b> (What obstacles do you face?)</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Things you do well.</li> <li>• Qualities that separate you from your competitors.</li> <li>• Internal resources such as skilled, knowledgeable staff.</li> <li>• Tangible assets such as intellectual property, capital, proprietary technologies, etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Things you lack.</li> <li>• Things your competitors do better than you.</li> <li>• Resource limitations.</li> <li>• Unclear unique selling proposition.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Underserved markets for specific products.</li> <li>• Few competitors in your area.</li> <li>• The emerging need for your products or services.</li> <li>• Press/media coverage for your company.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Emerging competitors.</li> <li>• Changing regulatory environment.</li> <li>• Negative press/media coverage.</li> <li>• Changing customer attitudes toward your company.</li> </ul>

	<p style="text-align: center;"><b>Helpful</b> to achieving the objective</p>	<p style="text-align: center;"><b>Harmful</b> to achieving the objective</p>
<p><b>Internal origin</b> (attributes of the organization)</p>	<p style="font-size: 2em;"><b>S</b></p> <p><b>STRENGTHS</b></p>	<p style="font-size: 2em;"><b>W</b></p> <p><b>WEAKNESS</b></p>
<p><b>External origin</b> (attributes of the environment)</p>	<p style="font-size: 2em;"><b>O</b></p> <p><b>OPPORTUNITIES</b></p>	<p style="font-size: 2em;"><b>T</b></p> <p><b>THREATS</b></p>

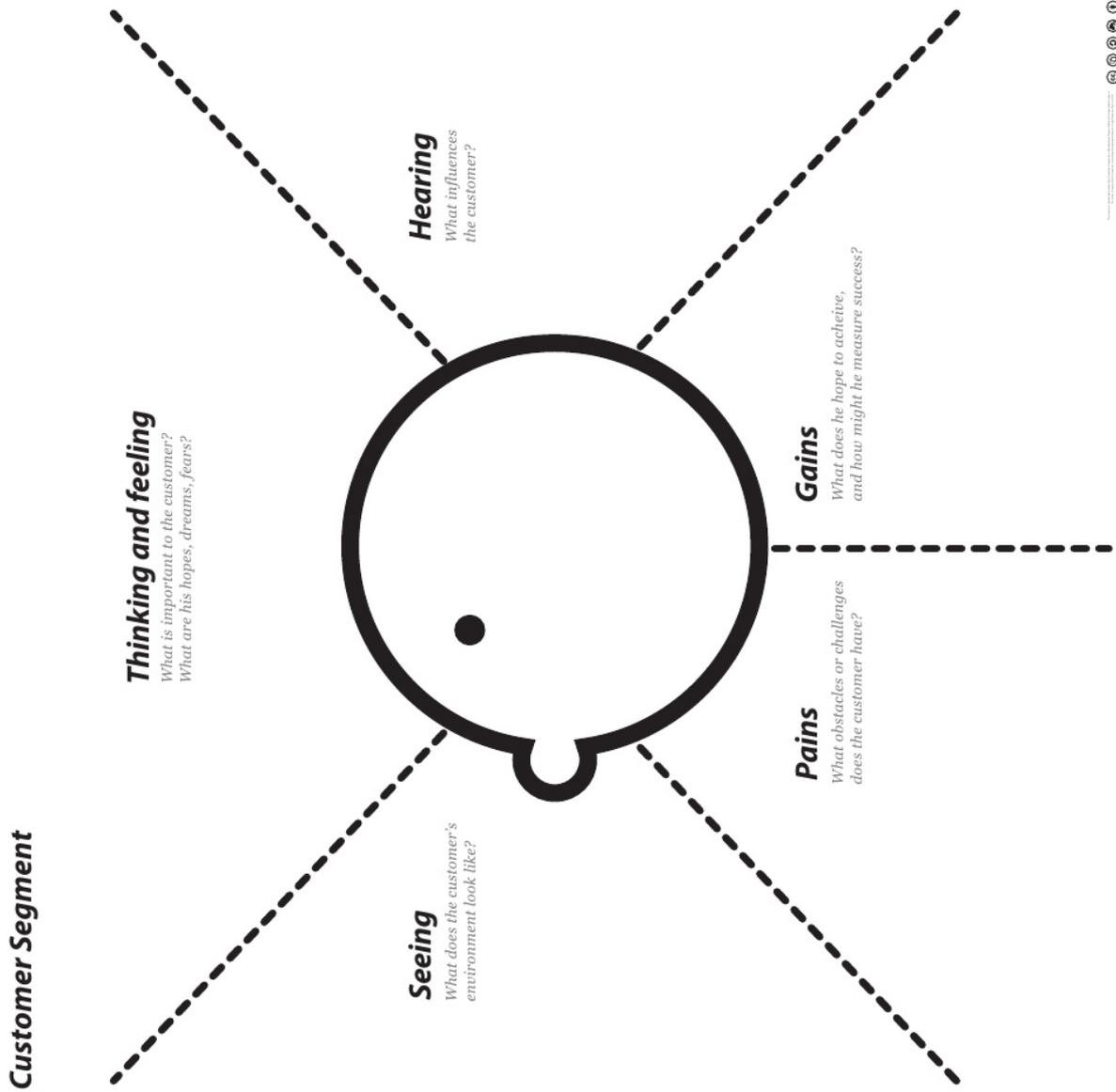
### 8.3 Design Innovation Process



## 8.4 Value Proposition Canvas



## 8.5 Empathy Map



8.6 Validation Board



**leanstartu[m]achine**

# Validation Board

Project Name:

Team Leader Name:

Track Pivots	Start	1st Pivot	2nd Pivot	3rd Pivot	4th Pivot
<b>Customer Hypothesis</b>	<i>Tip: For two-sided markets, always validate the riskier side first.</i>				
<b>Problem Hypothesis</b>		<i>Remember: Limit one sticky-note per box. Write in ALL CAPS. Do not write more than 5 words on any sticky-note.</i>			
<b>Solution Hypothesis</b>	<i>Tip: Do NOT define a solution until you've validated the problem.</i>				

**Design Experiment**

*Tip: Clear all post-its from this area after each experiment is completed.*

## Core Assumptions

*Any assumption that, if invalidated, will break the business.*

**Riskiest Assumption**

Which Core Assumption has the highest level of uncertainty?

**Method**

What is the lowest cost way to test the Riskiest Assumption?  
Choose: Exploration, Pilot, or Convergence

**Minimum Success Criterion**

What is the weakest outcome we will accept as validation?

**Results**

**Invalidated**

If Invalidated, pivot at least one Core Hypothesis.

**Validated**

If Validated, brainstorm and test the next Riskiest Assumption.

**GET OUT OF THE BLDG**

Only put the Riskiest Assumption from an experiment in these boxes. Record data & learnings separately.

1	2	3	4	5
3	4	5	6	

1	2	3	4	5
3	4	5	6	

[www.ValidationBoard.com](http://www.ValidationBoard.com)

© 2012 Lean Startup Machine. You are free to use it as an entrepreneur, consultant, or executive, as long as you are not a software company (the latter need to license it from us).

## 8.7 Attività di Icebreaking e Teambuilding

### 8.7.1. Detective

Tra i diversi esempi di Icebreaking e Teambuilding (è possibile trovare diversi esempi open source online), proponiamo "Detectives".

Ogni partecipante riceve una copia di questo documento, e in 5 minuti, deve trovare tra i propri compagni di classe le persone che hanno una o più delle seguenti caratteristiche. La stessa persona può essere per più opzioni.

Questi dati aiuteranno i partecipanti a sapere qualcosa l'uno dell'altro, rappresentando un'attività molto utile per la costruzione del team. Cerca di includere le competenze che ritieni interessanti per un team multidisciplinare e diversificato.

Trova qualcuno che...	Firme
... è nato nello stesso mese	
... è un fan dei fumetti	
... indossa calzini diversi (interrogalo! ;)	
... è andato allo stesso concerto	
... ama i numeri	
... scatta una foto con te, la carica su Instagram e usa l'hashtag <b>#eBLUES</b>	
... ti sembra familiare	
... mangia cavolfiori... perché gli piace!!!	
... ama la fotografia	
... si diverte	
... vede sempre "Il fuoco di Spade"	
... andrebbe di nuovo in Erasmus senza esitazione!	
... usa lo stesso tuo cellulare	

... ha studiato imprenditorialità	
... è celiaco	
... ha due fratelli o sorelle	
... ha un animale domestico	
... fa surf	



creative  
innovative  
entrepreneurial  
skilled  
digital

**GUIDA PER MENTOR E FORMATORI DURANTE LA FASE  
FACE-TO-FACE**

**Santander // 30 marzo – 25 maggio 2019**

*Questa è la guida per mentor e formatori che è stata utilizzata nel progetto pilota implementato a Santander durante l'anno 2019, una delle quattro esperienze del progetto BLUES sviluppata per testare e migliorare la metodologia proposta. Lo includiamo qui come esempio dei contenuti che dovrebbero essere forniti alle persone che partecipano all'iniziativa di formazione.*

Grazie mille per il vostro interesse nel partecipare al percorso formativo che abbiamo sviluppato all'interno del programma BLUES. La vostra collaborazione è molto importante per noi.

Nel caso della partecipazione di formatori e imprenditori, i loro ruoli sono chiari in quanto dipendono direttamente dall'appartenenza ad una determinata sessione o dal raccontare la loro esperienza ai team.

Pertanto, in queste linee guida abbiamo voluto concentrarci sul ruolo delle persone che fungeranno da mentor per ciascuno dei cinque team che creeremo per questa esperienza e con cui si inizierà a lavorare direttamente dal 3 maggio.

## **Principi di base**

Per noi del CISE, la figura del mentor è quella di una persona di riferimento con esperienza in azienda o nel campo professionale in cui i partecipanti del corso vogliono migliorare, e hanno una traiettoria di vita e valori umani da trasmettere...

I principi di base che caratterizzano il rapporto tra il mentor e il suo team, applicabili a entrambe le figure, sono:

- Rispetto e apprezzamento reciproco.
- Collaborazione. Entrambi devono considerarsi come partner, con obiettivi di sviluppo concreti.
- Spirito costruttivo per condividere punti di forza e di debolezza.
- Sensibilità e ricettività agli obiettivi, ai bisogni e alle prospettive dell'altro.
- Rafforzare la fiducia nel rispetto degli accordi stabiliti.
- Creare un ambiente sicuro per favorire conversazioni "difficili".
- Avere iniziativa ed essere proattivi.
- Stabilire un rapporto di empatia, fiducia e rapporto.

## Impegni dei mentor

Ci impegniamo a prendervi il minor tempo possibile, e per questo motivo, lasciamo al futuro coordinamento tra voi e il vostro team le decisioni sul come e quando, secondo le vostre agende. Ma abbiamo di definire alcune questioni minime:

### 1. Assistenza per almeno le seguenti sessioni:

Sessione: **3 - CONSOLIDAMENTO. PROFILO DEGLI IMPRENDITORI E DEGLI INCUBATORI**

Data: 03/05/2019

Orario: 16:00 – 18:30

Luogo: Facultad de CC. Econ-micas y Emp. Planta 1. Aula 17

Sessione: **10 – REPORT DEL PROGETTO**

Data: 18/05/2019

Orario: 11:30 – 14:00

Luogo: Facultad de CC. Econ-micas y Emp. Planta 1. Aula 17.

Sessione: **12 - PRESENTATIONE FINALE**

Data: 25/05/2019

Orario: 11:30 – 14:00

Luogo: Facultad de CC. Econ-micas y Emp. Planta 1. Aula 17.

Naturalmente, sei più che invitato a partecipare a tutte le sessioni liberamente. Quelli che abbiamo appena elencato sono quelli in cui il tuo team lavorerà direttamente con te in classe e la sessione finale in cui faranno la presentazione pubblica della loro idea.

### 2. Incontri con il team:

- Disponibilità a frequentare la tua squadra almeno una volta alla settimana.

### 3. Attività con il team:

- Condividi la tua visione, le tue esperienze, i tuoi contatti ...

- accetta la sfida insieme a loro.

### 4. Follow-up:

- Dialogo con il team CISE per monitorare i progressi e gli eventuali cambiamenti necessari.

**TRAINERS SHEET:****MODULO 7**

**Session:** 0 – TEAM BUILDING  
**Formatori/s:** José C. Ceballos & José I. Rodriguez  
**Data:** 30/03/2019  
**Ora:** 9:00 – 11:30  
**Località:** Business School (UC, Santander). Piano 1, Classe 17.

La classe sarà suddivisa in team di 3-4 studenti che lavoreranno su un'idea di business in tutte le lezioni face-to-face. Il team building include un'attività preliminare finalizzata a "rompere il ghiaccio" gestita idealmente utilizzando laboratori di psicologia con l'obiettivo dell'identificazione dei ruoli.

Le attività preliminari e di team building possono essere basate su approcci e ambienti molto diversi e sono sempre un buon modo per avviare la convivenza nella squadra. Esempi di queste attività sono le ricette di cucina con un numero limitato di ingredienti; creare una rete con una palla di lana o dinamiche di speed dating. Per esempi specifici di attività, vedere l'allegato 8 "Strumenti".

Nel processo di costruzione del team, i team dovrebbero essere creati favorendo la diversità dei membri per quanto riguarda il background accademico, sociale e regionale degli studenti. Idealmente, dovrebbe essere data agli studenti l'opportunità di auto creare i team, con una guida su alcuni parametri da seguire come ad esempio la diversità menzionata in precedenza.



**Sessione:** 1 – CONTATTO CON GLI IMPRENDITORI  
**Formatori/s:** José C. Ceballos & José I. Rodriguez // **Imprenditori:** Sergio Pesquera & Mariàn Sonchez  
**Data:** 05/04/2019  
**Ora:** 16:00 – 18:30  
**Località:** Business School (UC, Santander). Piano 1, Classe 16.

Questa attività vedrà la presenza di 2 imprenditori che condivideranno la loro esperienza con gli studenti per circa 1 ora. A loro verrà chiesto di condividere la loro esperienza su come hanno iniziato la loro azienda, come hanno ottenuto il finanziamento iniziale, come hanno reclutato la prima squadra e definito il loro modello di business partendo da un'idea iniziale, oltre a presentare i principali risultati e difficoltà.

Uno degli imprenditori dovrebbe operare in un'impresa tecnologica, mentre l'altro in un'azienda non tecnologica.



**Sessione:** **2 – VISITA ALL’INCUBATORE**

**Formatori/i:** José C. Ceballos & José I. Rodriguez // **Collaboratori:** Binary Box, CDTUC & SODERCAN

**Data:** 11/04/2019

**Ora:** 18:30 – 21:00

**Località:** CISE: CDTUC (ETS Caminos, Canales y Puertos). Piano 3

Gli studenti visiteranno almeno un incubatore generico e un incubatore per le imprese tecnologiche. Durante queste visite, gli studenti avranno l'opportunità di comprendere i servizi normalmente offerti dagli incubatori e come questi possono facilitare le prime fasi dell'attività imprenditoriale. Durante le visite, gli studenti vedranno anche diversi programmi di incubazione/accelerazione, comprendendone le caratteristiche e il modo in cui si adattano ai diversi progetti.



**Sessione:** **3 – CONSOLIDAMENTO. PROFILO IMPRENDITORIALE E INCUBATORI**

**Formatori/i:** Lavoro di squadra

**Data:** 03/05/2019

**Ora:** 16:00 – 18:30

**Località:** Business School (UC, Santander). Piano 1, Classe 17

Nei team, gli studenti riceveranno e cercheranno informazioni su programmi di incubazione e accelerazione aggiuntivi ed eseguiranno una valutazione comparativa di questi programmi per casi di studio aziendali. Inoltre, analizzeranno da diverse prospettive le caratteristiche rilevanti che deve avere un imprenditore sulla base di contatti con diversi imprenditori. Sceglieranno anche un imprenditore per realizzare un colloquio informale.

**Metodologia:**



- Contatto con relatori ospiti (imprenditori)
- Visita sul campo (2 incubatori)
- Lavoro di ricerca di gruppo: valutazione dei programmi di incubazione e accelerazione in base a criteri definiti relativi a diversi casi di start-up, comprese le start-up tecnologiche e non ([Modulo 1, allegato 3](#))
- Lavoro di ricerca individuale: incontro con almeno un imprenditore selezionato dallo studente. Breve documento (6 pagine al massimo) sugli atteggiamenti, i comportamenti e le competenze imprenditoriali confrontando quanto appreso nel modulo 1 e le caratteristiche degli imprenditori che hanno incontrato in classe o che hanno intervistato.

**Letture suggerite:**



- Documenti interni delle aziende, materiali degli ospiti docenti/imprenditori, incubatori locali, pagine web, ecc.;
- Stokes, D., & Wilson, N. (2006). Small Business Management and Entrepreneurship (5o ndr). Londra: Thomson Learning.
- Articolo: "Pinpointing That Critical Entrepreneurial Spark" di Joe Hadzima, Boston Business Journal. Disponibile su:  
<http://www.mitef.org/s/1314/interior-2-col.aspx?sid=1314&gid=5&pgid=5818>)

**Valutazione:**



- Valutazione basata sul lavoro di squadra ([modulo 1, allegato 3](#))
- Breve report individuale (compreso l'incontro con l'imprenditore)

**NOTE:**

**TRAINERS SHEET:****MODULO 8**

<b>Sessione:</b>	<b>4 – SELEZIONE DELLA SOLUZIONE/IDEA</b>
<b>Formatori/i:</b>	Pablo de Castro
<b>Data:</b>	09/05/2019
<b>Ora:</b>	18:30 – 21:00
<b>Località:</b>	Business School (UC, Santander). Piano 1, Classe 17.

Le idee iniziali possono essere portate da un membro del team che deve convincere gli altri. Inoltre, l'insegnante fornirà un elenco di problemi da risolvere o opportunità che gli studenti possono considerare nel loro progetto come idee di business. Potrebbe essere rappresentate, tra gli altri, dalle opportunità offerte dalle imprese, dall'ambiente o dalla società.

Ogni team discuterà del potenziale di mercato delle diverse alternative, utilizzando gli strumenti appresi nel Module 3 del MOOC relativo alla valutazione del mercato. La validità delle loro ipotesi sarà testata eseguendo, come lavoro di ricerca, interviste ad almeno 10 persone diverse provenienti dal mondo delle imprese, come il team di esperti, ma anche potenziali clienti o partner. [Una guida per la realizzazione l'intervista è disponibile nell'allegato 4.](#)



<b>Sessione:</b>	<b>5 – BUSINESS MODEL CANVAS E SWOT ANALYSIS</b>
<b>Formatori/i:</b>	Francisco Lena
<b>Data:</b>	10/05/2019
<b>Ora:</b>	16:00 – 18:30
<b>Località:</b>	Business School (UC, Santander). Piano 1, Classe 17.

Dopo la selezione dell'idea di business, ogni team applicherà la tecnica del Business Model Canvas per dettagliare ulteriormente e caratterizzare la propria idea, supportata dal mentor e da diversi esempi reali che verranno forniti. I format del Business Model Canvas saranno distribuiti in formato A1 e gli studenti li riempiranno in base alle istruzioni, agli esempi e alle caratteristiche del loro progetto.

Verrà poi realizzata un'analisi SWOT seguendo la stessa impostazione. Ogni squadra deve elencare almeno 4 punti di forza, 4 punti di debole, 4 opportunità e 4 minacce per il proprio progetto.

### Metodologia:



- Lavoro di squadra: Brainstorming per identificare un'idea di business promettente anche eseguendo una valutazione di mercato.
- Lavoro di ricerca sul campo – Interviste ad almeno 10 clienti/partner/esperti e reperimento di report e studi relative ai trend di settore. Relazione sui risultati delle interviste (Massimo 10 pagine). Come guida, usare [Allegato 4 domande suggerite](#).
- Lavoro di squadra: Business Model Canvas e analisi SWOT per l'idea di business identificata.

### Letture suggerite:



- Osterwalder, A., Pigneur, Y. (2010) Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. John Wiley e figli.
- Risorse: <https://strategyzer.com/platform/resources>

### Valutazione:



- Valutazione basata sul lavoro di squadra inerente il report delle interviste ([guida nell'Allegato 4](#)); e moduli di Business Model Canvas e SWOT Analysis compilati

**TRAINERS SHEET:****MODULO 9**

**Sessione:** 6 – BUSINESS MODEL PLAN  
**Formatori/i:** Manuel Redondo  
**Data:** 16/05/2019  
**Ora:** 11:30 – 14:00  
**Località:** Business School (UC, Santander). Piano 1, Classe 17.

In questa lezione, innanzitutto, un investitore o un rappresentante di un incubatore con una significativa esperienza nella valutazione dei business plan sarà invitato a condividere la propria esperienza, fornendo una guida sui contenuti di un business plan.

Successivamente, ai team saranno fatti vedere esempi di business plan per diversi progetti imprenditoriali e ne discuteranno criticamente i contenuti.



**Sessione:** 7 – ANALISI FINANZIARIA  
**Formatori/i:** Ignacio Irastorza  
**Data:** 16/05/2019  
**Ora:** 18:30 – 20:00  
**Località:** Business School (UC, Santander). Piano 1, Classe 17.

Ogni team eseguirà, con l'aiuto del mentor aziendale, l'analisi finanziaria della propria idea di business.

Identificheranno i principali costi e flussi di entrate per un periodo di 5 anni e realizzeranno un'analisi finanziaria semplificata utilizzando il modulo Excel fornito.

Ciò consentirà di calcolare alcuni indicatori finanziari del progetto.



**Sessione:** **8 – Finanziamenti d’impresa**  
**Formatori/i:** Ignacio Irastorza  
**Data:** 16/05/2019  
**Ora:** 20:00 – 21:00  
**Località:** Business School (UC, Santander). Piano 1, Classe 17.

In questa lezione, sarà affrontato il tema del finanziamento di un'impresa. Nella prima fase sarà organizzata una tavola rotonda con ospiti aventi diversi profili per quanto riguarda gli investimenti (enti pubblici, venture capitalist, business angel, investitori aziendale e banche). Ognuno fornirà il suo punto di vista sul tipo di progetti finanziati e su come selezionano un progetto da finanziare, compresi suggerimenti per gli imprenditori.

Infine, come lavoro di ricerca, ogni team eseguirà un'analisi di ogni strumento che utilizzerebbe per il proprio progetto specifico e giustificherà il motivo per cui sceglierebbe l'uno o l'altro ([guida nell'allegato 6](#)).



**Sessione:** **9 – ASPETTI LEGALI**  
**Formatori/i:** Cristina Cano  
**Data:** 17/05/2019  
**Ora:** 18:30 – 21:00  
**Località:** Business School (UC, Santander). Piano 1, Classe 17.

Il modulo inizierà con un relatore ospite esperto nell'assistenza legale agli imprenditori. In 2 ore, si occuperà dei temi degli obblighi giuridici di un'azienda e delle questioni principali relative alla proprietà intellettuale, fornendo anche alcuni esempi specifici di casi-studio relativi, ad esempio, ad imprese di servizi, ad imprese tech nei settori medico-assistenziali.

Successivamente, come lavoro di ricerca, ogni team identificherà per il proprio progetto i principali obblighi legali per ciascuna fase, sviluppando una roadmap di questi obblighi e dei costi stimati associati. Identificheranno anche le principali questioni relative alla proprietà intellettuale della loro idea. Gli argomenti principali di questa analisi sono riportati nell'[allegato 5](#).

**Metodologia:**

- Lavoro di ricerca di gruppo: roadmap dei diversi obblighi legali e della strategia di proprietà intellettuale per ogni progetto commerciale e i relativi costi ([guida nell'allegato 5](#)).
- Lavoro di gruppo – analisi finanziaria dell'idea di business utilizzando il modulo excel disponibile sul sito di e-learning
- Tavola rotonda con gli ospiti
- Lavoro di ricerca di gruppo: pro e contro di ogni tipo di strumento di finanziamento e giustificazione di quello prescelto per il progetto ([guida nell'allegato 6](#))

**Lecture suggerite:**

- Hirsch, R.D., Peters, M.P., Shepherd, D.A. (2013). Imprenditorialità (9a ed.), Parte 4, Capitolo 11: Fonti di capitale (pp. 289-290). New York: McGraw Hill.
- The Technology Entrepreneurs Handbook. Nasdaq; Indian CEO High Tech Council, US Chamber of Commerce. Disponibile su: <http://nutsandbolts.mit.edu/resources/Guidebook.pdf>
- Intellectual Property for Entrepreneurs - U.S Basics and Strategy (Video). Disponibile su: [https://youtu.be/-pbz\\_MLNgR8](https://youtu.be/-pbz_MLNgR8)

**Valutazione:**

- Valutazione basata sulla relazione del team relativa alla roadmap degli obblighi legali, alla strategia di proprietà intellettuale e al tipo di finanziamento scelto, nonché sul modulo excel per l'analisi finanziaria.

**NOTE:**

**TRAINERS SHEET:****MODULO 10 & 11**

**Sessione:** 10 – REPORT DEL PROGETTO  
**Formatori/i:** Mentor  
**Data:** 18/05/2019  
**Ora:** 11:30 – 14:30  
**Località:** Business School (UC, Santander). Piano 1, Classe 17.

In questa lezione gli studenti, con l'aiuto del mentor d'impresa, termineranno il loro progetto con i risultati ottenuti durante le lezioni precedenti e prepareranno un rapporto che copre gli argomenti elencati nell'[allegato 7](#).



**Sessione:** 11 – PREPARAZIONE DEL PITCH  
**Formatore/i:** Paula Capparelli  
**Data:** 23/05/2019  
**Ora:** 18:30 – 21:00  
**Località:** Business School (UC, Santander). Piano 1, Classe 17.

La lezione inizierà con una sessione di pitches da parte di imprenditori che hanno vinto un entrepreneurship contest o hanno ottenuto finanziamenti significativi o sono già presenti sul mercato con il loro prodotto. Gli studenti riceveranno quindi un elenco dei possibili contenuti per la loro presentazione e la realizzeranno. Realizzeranno una prova di presentazione in classe. Ogni team riceverà un feedback dopo la prova.



**Sessione:** 12 – PITCHES FINALE  
**Formatori/i:** Elena Garcà & Celestino Gàemes  
**Data:** 25/05/2019  
**Ora:** 11:30 – 14:00  
**Località:** Business School (UC, Santander). Sala González Laa.

I team realizzeranno la loro sessione di pitch davanti a un pubblico di ospiti, tra cui i mentor, i formatori e i guest speaker.

**Metodologia:**



- Guest speaker
- Lavoro di squadra: relazione (basata sull'[allegato 7](#))
- Lavoro di squadra: presentazione e preparazione del pitch
- Lavoro di squadra: pitch finale

**Letture suggerite:**



- Gallo, C. (2009). The Presentation Secrets of Steve Jobs. USA: McGraw-Hill Education.
- Coughter, P. (2012). The art of the pitch. New York: Palgrave

**Valutazione:**



- Valutazione basata sul rapporto finale e sulla presentazione del pitch.
- Valutazione basata sul pitch finale



## 8.10 Controllo delle presenze

### ELENCO PRESENZE

NOME SESSION: Session		
DATA: __/__/2019		
LUOGO:		TIMING:
Formatori	- ORE	Firma

### PARTECIPANTI

	NOME E COGNOME	Id #	Firma
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			

12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			

## BLUES PROGRAM FACE-TO-FACE A \_\_\_\_\_

### IMPEGNO DI PARTECIPAZIONE COME STUDENTE

Lo scopo di questo documento di condizioni generali è quello di regolare l'impegno dello studente nel programma pilota sviluppato nell'ambito del programma europeo BLUES, coordinato dal Santander Entrepreneurship International Center (CISE) della Fondazione UCEIF insieme all'Università di \_\_\_\_\_, nell'ambito del programma Erasmus "KA2 Cooperation for Innovation and the Exchange of Good Practices " dell'Unione europea.

Il corso pilota di formazione face-to-face si svolgerà tra \_\_\_\_\_, 2019 e \_\_\_\_\_, presso l'Università di \_\_\_\_\_

Sig./Sig.ra: \_\_\_\_\_

indirizzo \_\_\_\_\_,

località \_\_\_\_\_ e CI/Passaporto # \_\_\_\_\_

laureando in /  or laureato in:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

all'Università di \_\_\_\_\_

con la presente **DICHIARA** che

i dati personali forniti in questo documento, così come quelli forniti nel processo di registrazione sono veri e intedne **ACCETTARE** la sua selezione per partecipare come studente al Blues Program

### DESCRIZIONE GENERALE

BLUES è un progetto europeo coordinato dall'UC (Università della Cantabria) e dal CISE, con il cofinanziamento dell'Unione europea e la collaborazione di 8 partner provenienti da 5 paesi.

Questa iniziativa contribuisce a migliorare l'occupabilità dei giovani europei, nonché a sviluppare il loro spirito imprenditoriale fornendo loro, attraverso il blended learning, le competenze che le aziende cercano.

A tale scopo, saranno individuate le migliori pratiche nel campo dell'educazione all'imprenditorialità e sarà progettata un'esperienza pilota per gli studenti universitari provenienti da diversi paesi dell'Unione europea.

## CONDIZIONI GENERALI DI PARTECIPAZIONE

- I. La durata del programma, così come gli esperti che vi collaborano, possono essere trovati presso <http://eblues.eu/face-to-face/>
- II. Il partecipante deve aver già completato la fase digitale prevista nel corso <https://miriadax.net/web/what-why-how-your-road-to-entrepreneurship>
- III. L'organizzazione fornirà agli studenti uno workshop di formazione sull'imprenditorialità. Con questo, gli studenti acquisiranno conoscenze e avranno strumenti utili per intraprendere e/o migliorare i loro programmi.
- IV. Ogni studente, indipendentemente dalle attività e dalla formazione fornite dal programma BLUES, sarà responsabile nel dedicare il tempo necessario per l'esito positivo del progetto.
- V. Ogni partecipante sarà responsabile del completamento degli obiettivi del programma, partecipando a diverse attività.
- VI. Lo studente si impegna a partecipare e collaborare con la massima diligenza in tutte le attività programmate nello sviluppo del programma.
- VII. I team creati avranno il sostegno e i consigli di un mentor, che li guiderà nei progetti che propongono e servirà come stimolo per le attività creative, in tutti i tipi di circostanze, così come altre attività che sorgono.
- VIII. Gli studenti devono frequentare un minimo pari all'80% delle sessioni programmate, giustificando le assenze.
- IX. Gli studenti sono tenuti a collaborare con i loro team e ad effettuare tutte le consegne programmate.
- X. Gli studenti devono partecipare attivamente allo sviluppo dei progetti.
- XI. L'organizzazione può modificare una data delle attività pianificate. In questo caso, i partecipanti saranno informati in anticipo.
- XII. L'organizzazione conferirà dei certificati di partecipazione a tutti gli studenti in conformità con gli impegni assunti, dopo la convalida del loro coinvolgimento nello sviluppo del progetto con il loro team.

### ACCETTO CON LA MIA FIRMA LA PARTECIPAZIONE AL PROGRAMMA BLUES E LE CONDIZIONI RIPORTATE IN QUESTO DOCUMENTO

Firmato a \_\_\_\_\_, data: \_\_\_\_/\_\_\_\_/20\_\_

Per conto del partecipante

Per conto dell'Università

Sig./Sig.ra: \_\_\_\_\_

CI/Passaporto: \_\_\_\_\_

Firma:

Questo documento, debitamente completato, deve essere inviato a \_\_\_\_\_ prima del \_\_\_\_\_ alle 12.00. In caso contrario, il partecipante perderà la possibilità di partecipare a questo programma di formazione.