



# 2015 innovation ACADEMY

---

## SCUOLA DI IMPRENDITORIALITÀ E DI INNOVAZIONE

---

### PERCORSO FORMATIVO

#### I PARTE

*Maggio – Giugno*

#### II PARTE

*Settembre - Ottobre*

#### MODULI SPECIALISTICI

- › Addetti al settore della meccatronica
  - › Addetti al settore della sostenibilità
- Novembre – Dicembre*



Un'iniziativa promossa da

**TRENTINOSVILUPPO**  
IMPRESA INNOVAZIONE MARKETING TERRITORIALE



In collaborazione con



## INNOVATION ACADEMY

*Scuola di imprenditorialità e di innovazione per startup e imprese avviate*

Accompagnare l'avvio di nuove imprese, in particolare di progetti ad elevato contenuto di innovazione, richiede di mettere a disposizione dei neoimprenditori strumenti diversi con l'obiettivo di irrobustire le progettualità d'impresa, favorendone l'aggregazione e inserendole in un contesto di opportunità che possano sostenerne la crescita.

Se, da un lato, un imprenditore non si può certo creare, ma solamente riconoscere, dall'altro iniziative come gli incubatori di Trentino Sviluppo possono affiancare proficuamente i neoimprenditori nello sviluppare le loro naturali attitudini imprenditoriali supportandoli nella creazione di network professionali, nell'acquisizione di conoscenze, know-how, al fine di affrontare con maggior consapevolezza e forza la "natura destrutturata e incerta del contesto imprenditoriale".\*

Trentino Sviluppo ripropone quindi, oltre agli spazi e ai servizi di hosting, l'iniziativa Innovation Academy.

L'Academy, progettata e realizzata in collaborazione con l'Università degli studi di Trento e Stein Lab, ha una duplice finalità. In primo luogo formare all'imprenditorialità, nella convinzione che si tratta non solo di competenze tecnico specialistiche, ma della capacità di assumere uno stile orientato all'intraprendere, secondo atteggiamenti di avversione al rischio, di capacità creativa e di *ars combinatoria* di diverse risorse che possono rendere l'impresa sostenibile ed efficace.

In secondo luogo il percorso si preoccupa di formare i principali elementi critici che riguardano l'azione imprenditoriale e non solo la definizione dell'idea di business, ma piuttosto aspetti trasversali quali le reti di commercializzazione e vendita, la pianificazione finanziaria, i contratti con fornitori e clienti, la comunicazione e il marketing.

L'Academy è aperta non solo agli imprenditori insediati all'interno degli incubatori di Trentino Sviluppo, ma a tutti coloro che intendono avviare una nuova iniziativa imprenditoriale e necessitano di basi solide e ispirazione per farlo. I percorsi sono strutturati in moduli. Sono parte integrante del programma Greenhouse/Starter (le aziende in preincubazione all'interno dei poli green e meccatronico) e quindi è richiesta la partecipazione di tutte le imprese che ne fanno parte.

I corsi della Innovation Academy rappresentano un'importante opportunità di crescita, anche per consolidare una community imprenditoriale che può essere generativa di ulteriori opportunità. La partecipazione ai corsi consentirà di ricevere un attestato di partecipazione che arricchirà il curriculum imprenditoriale anche come riferimento per l'accesso ad ulteriori risorse nel percorso di crescita del progetto.

\* Rondstadt, 1990

## PROGRAMMA 2015 — I parte

**18 maggio**  
18.00-21.00  
**Avviare e contrattualizzare**  
**Alberto Camellini**

**20 maggio**  
18.00-21.00  
*Breve guida alle forme societarie, ai pregi, ai difetti ed ai costi di ciascuna di esse, all'iter per avviare una nuova impresa ed alle modalità e forme per contrattualizzare le relazioni di impresa.*

**6 ore**

**25 maggio**  
18.00-21.00  
**Strumenti di lettura del bilancio**  
**Giacomo Manzana**

**27 maggio**  
18.00-21.00  
*Il modulo si pone l'obiettivo di fornire gli strumenti per leggere ed analizzare il bilancio della propria impresa individuando gli aspetti critici dell'attività ed identificando i costi fissi e variabili.*

**6 ore**  
*Si forniranno anche alcuni principi di pianificazione e controllo di gestione e suggerimenti per creare indicatori utili a tali attività.*

**4 giugno**  
9.00-13.00  
**Interagire con gli investitori**  
**Domenico Girardi**

14.00-18.00

**8 ore**

*Nella prima parte si prenderanno in rassegna le diverse tipologie di investitori privati, le loro principali caratteristiche e modalità d'investimento. Saranno analizzate le diverse fasi di ricerca e di negoziazione con un potenziale investitore e i metodi valutativi da loro utilizzati nella stima del valore aziendale.*

*Nella seconda parte si parteciperà ad una sessione interattiva ed operativa in cui partendo da piani d'impresa esistenti si costruirà la strategia ottimale di approccio all'investitore.*

## PROGRAMMA 2015 — I parte

**9 giugno**  
18.00-21.00  
**Business modelling**  
**Vittorino Filippas**

**11 giugno**  
18.00-21.00  
*Sfruttando il "Business Model Canvas" di Osterwalder o altri metodi semplificati il modulo costringe i partecipanti a prendere contatto con la realtà del go-to-market. L'accento viene posto sull'analisi della concorrenza, sul posizionamento di prezzo, sull'analisi delle potenzialità di business, sui canali di vendita. Il metodo somministrato funge da linea guida per stimolare una maggiore interazione con il potenziale cliente e con il mercato in genere.*

**6 ore**

*Nel modulo è compreso un'ora di coaching individuale per ogni partecipante la cui data viene stabilita direttamente con il docente.*

**23 giugno**  
18.00-21.00  
**Comunicare con i social media**  
**Antonio Maresca**

**25 giugno**  
18.00-21.00  
*Nell'era del digitale assumono sempre più peso i social media anche nella gestione della comunicazione aziendale. E' necessario capire perché e quando utilizzare i social media, comprendere i fondamenti della corretta presenza sui social, la configurazione di gestione ed utilizzo.*

**6 ore**

*Il modulo dovrebbe fornire gli strumenti per creare un piano di contenuti ed un calendario editoriale, per comprendere l'interazione tra i social, la promozione organica degli stessi ed il social advertising, oltre a fornire strumenti per la gestione, l'ascolto, l'aggregazione, l'interazione ed il monitoraggio dei social media.*

Tutti i corsi si svolgono presso Progetto Manifattura | piazza Manifattura 1, Rovereto

## PROGRAMMA 2015 – Il parte

<b>8 settembre</b> 18.00-21.00	<b>Percorsi di innovazione</b> <b>Alessandro Rossi</b>
<b>10 settembre</b> 18.00-21.00 <b>6 ore</b>	<i>Si intende provare a definire cos'è l'innovazione, quali sono le scelte possibili in termini di innovazione (es. intra muros, open innovation), qual è il timing migliore per innovare in azienda, quali sono i nuovi modelli d'innovazione nell'economia digitale e dell'informazione.</i>
<b>15 settembre</b> 18.00-21.00	<b>Finanza d'impresa</b> <b>Giacomo Manzana</b>
<b>16 settembre</b> 18.00-21.00 <b>6 ore</b>	<i>Un fattore determinante per il successo di un'impresa è la capacità dell'imprenditore di gestire le entrate e le uscite di cassa. Il modulo vuole approfondire il concetto che gli aspetti finanziari non devono essere considerati isolati dal resto della gestione ma, al contrario, la gestione della finanza aziendale è collegata a tutti gli altri aspetti della gestione d'impresa.</i>
<b>24 settembre</b> 9.00-13.00 14.00-18.00 <b>8 ore</b>	<b>Strategie di marketing</b> <b>Eugenio Lo Maglio</b>
	<i>Il modulo intende fornire gli strumenti principali per implementare una strategia di marketing efficace, partendo dall'analisi dei bisogni del cliente, passando dal posizionamento sul mercato attraverso la definizione della propria value proposition e scegliendo il marketing mix ottimale.</i>
<b>29 settembre</b> 18.00-21.00 <b>3 ore</b>	<b>Forme e regole del credito</b> <b>Cassa rurale di Rovereto</b>
	<i>Il modulo si propone di fornire un quadro delle principali forme di finanziamento esistenti sul mercato e degli specifici bisogni che intendono soddisfare.</i>  <i>Si approfondiranno anche gli elementi e i parametri che vengono presi in considerazione dalla banca per valutare il rischio di credito di un'impresa e l'approccio per una ottimale gestione delle linee di credito.</i>

## PROGRAMMA 2015 – Il parte

<b>1 ottobre</b> 18.00-21.00 <b>3 ore</b>	<b>Proteggere l'innovazione</b> <b>Paolo Guarda</b>
	<i>Linee guida per la protezione della proprietà intellettuale (marchi, brevetti).</i>  <i>Introduzione ai diritti di proprietà intellettuale (diritto d'autore, brevetti e marchi) ed alla loro gestione e valorizzazione tramite licenze (in particolare in ambito software). Cenni all'open innovation.</i>
<b>6 ottobre</b> 18.00-21.00 <b>3 ore</b>	<b>Project management</b> <b>Loris Gaio</b>
	<i>Distinguere il progetto dai processi operativi di un'azienda (attività di routine) che sono invece permanenti o semi-permanenti e diretti a produrre in modo ripetitivo lo stesso prodotto o servizio. Rispettare nei progetti i vincoli di costo, di tempo, di scopo (qualità). Ottimizzare l'allocazione delle risorse e integrare gli input. Strumenti base per la gestione del team di progetto: coordinamento, motivazione, controllo.</i>
<b>13 ottobre</b> 9.00-13.00 14.00-18.00 <b>8 ore</b>	<b>Elevator's Pitch</b> <b>Augusto Coppola</b>
	<i>La giornata è finalizzata all'acquisizione di competenze imprenditoriali/manageriali e al perfezionamento delle proprie capacità di presentare la propria idea imprenditoriale a un interlocutore industriale e/o finanziario.</i>

Dal 5 novembre al 10 dicembre si terranno i corsi specialistici dell'Innovation Academy per meccatronica e green. I programmi sono in via di definizione.

Tutti i corsi si svolgono presso Progetto Manifattura | piazza Manifattura 1, Rovereto



## ISCRIZIONI E TARIFFE

### CATEGORIA A

- › Soggetti insediati nella Greenhouse di Progetto Manifattura e nello Starter del Polo Meccatronica (preincubazione)
- › Beneficiari del Bando CreatiFI – Hub Trentino Call 1

### CATEGORIA B

- › Soggetti insediati negli incubatori di Trentino Sviluppo o negli incubatori privati trentini

### CATEGORIA C

- › Soggetti non compresi nelle precedenti categorie

*Quote di iscrizione:*

### CATEGORIA A

La partecipazione è gratuita previo versamento di una cauzione di € 50 per ogni modulo prenotato.

### CATEGORIA B

Modulo da 3 ore € 90, da 6 ore € 105; giornata da 8 ore € 110.

### CATEGORIA C

Modulo da 3 ore € 125, da 6 ore € 150, giornata da 8 ore € 160.

*Tutti le tariffe si intendono IVA esclusa.*

### ISCRIZIONI ENTRO

15/05/2015 per la I parte

24/08/2015 per la II parte

29/09/2015 per i moduli dei corsi avanzati

*È possibile iscriversi ai singoli moduli, sia per la prima parte che per la seconda parte.*

[Link info e iscrizioni](#)



## DOCENTI

### ALBERTO CAMELLINI

Giurista, cultore della materia di Diritto commerciale e societario, insegna presso il Dipartimento di Economia e Management dell'Università di Trento.

### AUGUSTO COPPOLA

Direttore del programma di accelerazione di LVenture/ LUISSENLABS e uno degli ideatori di InnovAction Lab, di cui è presidente. Laureato in ingegneria, ha fatto parte del team dei fondatori di due startup internazionali, chiudendo accordi con clienti, partner e investitori in tre continenti. Oltre che essere uno dei fondatori di Roma Startup e co-chair della Governance di BAIA Italia, è advisor e board member di diverse startup innovative, mentor del Founder's Institute, speaker sui temi dell'innovazione e del rapporto tra startup e Venture Capital.

### VITTORINO FILIPPAS

Manager, mentore di varie startup, formatore aziendale e consulente nei campi dell'innovazione, dell'internazionalizzazione e della cooperazione. È inoltre docente in due diversi master presso il Dipartimento di Economia e Management dell'Università di Trento e presso la Doctoral Training School organizzata dallo European Institute of Technology.

### LORIS GAIO

Professore associato in Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia e Management dell'Università di Trento, dove tiene insegnamenti di Gestione della Produzione, Supply Chain Management e Project Management.

### DOMENICO GIRARDI

Consulente di Direzione di CF Partners. Si occupa di pianificazione strategica, economico-finanziaria, organizzativa e di advisory su operazioni straordinarie quali fusioni, acquisizioni, quotazioni e assistenza alle startup. È Consigliere di Amministrazione in diverse società manifatturiere e di servizi italiane ed estere, Amministratore Delegato di CF Partners e Senior Advisor di KPMG Advisory.

### PAOLO GUARDA

Assegnista di ricerca in Diritto privato comparato presso la Facoltà di Giurisprudenza dell'Università degli studi di Trento, dove collabora attivamente con la Divisione Supporto alla Ricerca Scientifica e al Trasferimento Tecnologico. È, inoltre, Professore a contratto di "Diritto dell'informatica" (Dipartimento di Economia e Management) e docente del corso "Comparative Information, Communication, and Technologies Law" (Facoltà di Giurisprudenza). È autore di vari contributi su temi legati al diritto dell'era digitale (Privacy e protezione dei dati personali, diritti di proprietà intellettuale, licenze, ecc.).

#### EUGENIO LO MAGLIO

Possiede venticinque anni di esperienza nella formazione sul campo presso piccole, medie e grandi imprese su temi legati al marketing, negoziazione, comunicazione, sviluppo organizzativo, programmi di gestione e sviluppo del business. Formatore di formatori, vanta lunga esperienza nell'applicazione pratica e nella pianificazione di programmi/progetti formativi per le industrie in vari settori. Dal 1998 è consulente per l'internazionalizzazione rivolto alle industrie meccaniche e alimentari in collaborazione con il Senior Consultant responsabile per i progetti esteri della FAO.

#### GIACOMO MANZANA

Commercialista, revisore legale, pubblicista e professore alla Scuola Superiore dell'Economia e delle Finanze. Si è occupato di operazioni di riorganizzazione societaria, di pianificazione fiscale e di ristrutturazione di aziende in crisi. Dal 2010 è socio dello Studio Manzana Olivieri Associati, specializzato nella consulenza e assistenza fiscale, societaria e finanziaria.

#### ANTONIO MARESCA

Consulente di marketing turistico alberghiero, è l'ideatore di WTM-Web Travel Marketing, una delle esperienze editoriali del settore turistico alberghiero più coinvolgenti e che ha visto partecipare, per circa due anni, una quindicina di professionisti del settore marketing. Da sempre punto di riferimento della consulenza italiana, Antonio sa leggere le dinamiche del lavoro online in anticipo e con una interpretazione sempre corretta. Un personaggio autorevole in un panorama sempre più difficile e competitivo.

#### ALESSANDRO ROSSI

Ricercatore in Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia e Management, Università degli studi di Trento. Coordinatore dei programmi di Doppia Laurea in Economia e Management e in Gestione Aziendale fra Università degli Studi di Trento and Università di Strasburg (dal 2004). Responsabile di sede per il Dipartimento di Economia e Management di programmi Socrates/Erasmus con le seguenti istituzioni partner: Università Luis Pasteur, Strasburg (France), Istanbul University (Turchia), Czech University of Life Sciences Prague (dal 2005).



## CONTATTI

Trentino Sviluppo spa

Via Fortunato Zeni 8  
38068 Rovereto Italy

+39 0464 443111  
[luca.capra@trentinosviluppo.it](mailto:luca.capra@trentinosviluppo.it)

