

Scuola per Imprenditori

Executive Education



Agenda

1. Obiettivi e target
2. Struttura
3. Metodologia Didattica e Ritmo di Apprendimento
4. Curriculum
5. Networking & Dissemination



Obiettivi e Target

Scuola per Imprenditori

1

Introduzione 1/2

■ L'impresa non è soltanto una costruzione giuridica o economica, ma è soprattutto il risultato delle intuizioni e del lavoro **degli imprenditori**, che costituiscono l'asse portante della vita economica e sociale del Paese.

■ Non esistono imprese senza imprenditori.

■ Lo spirito imprenditoriale così come la decisione e la capacità di intraprendere sono una conseguenza delle **condizioni culturali** del Paese in cui si opera.

La Scuola per Imprenditori, promossa da Confindustria, 4.Manager e Luiss Business School, ha l'obiettivo di alimentare e far ripartire la creazione e lo sviluppo di nuove imprese grazie alla nascita di **nuovi imprenditori**, alla **ricollocazione di Manager inoccupati attraverso l'autoimprenditorialità**.

Introduzione 2/2

Attraverso un **approccio didattico innovativo e multidisciplinare**, il programma si pone l'obiettivo di alimentare la vocazione imprenditoriale nell'ambito del tessuto produttivo italiano, stimolando soprattutto coloro che, senza avere alle spalle una tradizione familiare, sono pronti ad **accettare la sfida della creazione di una nuova impresa**.



Obiettivi e Target

Obiettivi



Riconoscere la centralità del ruolo dell'imprenditore e dell'importanza di fare impresa



Evidenziare la dimensione culturale e valoriale del fare impresa



Favorire la nascita di nuovi imprenditori e collocare Manager inoccupati

Target

Il programma si rivolge a **manager, dipendenti, giovani professionisti, dirigenti non occupati** che operano nelle imprese italiane e, in generale, a **tutti coloro che desiderano mettersi in gioco nel fare impresa** e sviluppare concretamente un'idea di business. I partecipanti potranno acquisire le competenze e le conoscenze necessarie per sviluppare la propria organizzazione nell'attuale sistema competitivo.

Struttura

Scuola per Imprenditori

2

Struttura della Scuola

■ FINANZIAMENTO

La Scuola sarà finanziata da 4.Manager e dalle associazioni territoriali di Confindustria, dalle Fondazioni presenti nel territorio di origine bancaria e non, dalle imprese territoriali di riferimento, da imprese nazionali di primaria importanza che possono vedere in questo progetto un importante ritorno di immagine a livello locale e nazionale.

■ PARTECIPANTI

Le classi dovranno avere una partecipazione massima di **20 partecipanti** e un numero definito di ciascuna aula sarà destinato a **Manager inoccupati individuati da 4.Manager**.

■ PROCESSO DI AMMISSIONE

I candidati saranno invitati a prendere parte ad un colloquio conoscitivo volto a valutare la **motivazione** e le **aspirazioni imprenditoriali**. Non costituiscono requisiti preferenziali il titolo di studio, l'età o l'esperienza lavorativa.

■ COMMISSIONE E SELEZIONE

Dovrà essere costituita una **Commissione** formata da **cinque** membri: Presidente della Confindustria Territoriale o suo delegato alla Cultura, due imprenditori territoriali di riferimento, un rappresentante di Confindustria, un rappresentante di 4.Manager e uno della Luiss Business School.

■ COMUNICAZIONE NAZIONALE E TERRITORIALE

La Scuola è un'iniziativa di Confindustria, 4.Manager e della Luiss Business School. Le **collaborazioni con le Università territoriali sono auspicate**.

Metodologia Didattica e Ritmo di Apprendimento

Scuola per Imprenditori

3

Metodologia Didattica

Formazione Live On e Off Campus

Sessioni di formazione sincrone svolte in presenza o da remoto durante le quali i partecipanti potranno discutere business case, condividere best practice e interagire con i docenti, attraverso esercitazioni, simulazioni, giochi di ruolo etc..

Digital Learning Material On-Demand

Filmati multimediali, focus di approfondimento, infografiche e podcast focalizzati sulle principali teorie, metodologie e strumenti oggetto del programma. I Digital Learning Material saranno messi a disposizione dei partecipanti per l'intera durata del percorso.



PEER & social learning

Attività ed esercitazioni tematiche successive alle sessioni di formazione live da svolgere in gruppo, che saranno poi oggetto di dibattito e condivisione con gli altri partecipanti attraverso forum di discussione e call conference, moderati dai docenti.

On Campus e Virtual Panel

Discussioni tematiche che possono tenersi in presenza o essere organizzate in webinar, durante le quali i partecipanti potranno interagire con la Faculty e i Guest Speaker coinvolti dalla stessa (es. imprenditori di prima generazione o imprenditori senior).

Ritmo di Apprendimento Mensile

	L	M	M	G	V	S	D	L	M	M	G	V	S	D	L	M	M	G	V	S	D	L	M	M	G	V	S	D
Orario	SETTIMANA 1							SETTIMANA 2							SETTIMANA 3							SETTIMANA 4						
On Demand																												
09.30 – 11.30																												
11.30 – 13.30																												
13.30 – 14.30																												
14.30 – 16.30																												
16.30 – 18.30																												
18.30 – 20.30																												



Sessione Digitale



Sessione in presenza



Materiali Didattici Digitali

Curriculum

Scuola per Imprenditori

4

Curriculum

Il programma si articola in **quattro fasi distinte** e complementari.

Antecedente all'inizio di ciascun modulo i partecipanti potranno fruire di **materiali didattici digitali** funzionali a stimolare il dibattito con i docenti e i colleghi del corso sugli argomenti trattati.

A SPIRITO IMPRENDITORIALE

Dedicata ad aspiranti imprenditori, questa fase mira a promuovere e diffondere la cultura d'impresa, nonché a favorire lo sviluppo delle capacità e delle competenze necessarie per intraprendere una carriera imprenditoriale.

(Moduli 1-3)

B FONDAMENTI D'IMPRESA

Fornisce una visione complessiva delle implicazioni giuridico-economiche che derivano dall'attività imprenditoriale.

(Moduli 4-8)

C FARE IMPRESA

I partecipanti **più meritevoli** potranno accedere all'ultima fase del programma ed essere supportati nello sviluppo concreto del loro progetto d'impresa. Verrà istituita una **founder's grant** in base al merito e alla necessità a favore dei migliori progetti imprenditoriali presentati.

(Moduli 9-14)

D IDEA DI BUSINESS/PROGETTO IMPRENDITORIALE

Al termine della prima fase, i partecipanti avranno l'opportunità di sviluppare un progetto d'impresa e presentarlo ai membri della faculty e del Corporate Advisory Board.

Curriculum 2/2

A. SPIRITO IMPRENDITORIALE

B. FONDAMENTI D'IMPRESA

Modulo 1

Spirito
Imprenditoriale

Modulo 2

Idee e
Opportunità

Modulo 3

Validazione del
Problema

D. IDEA DI BUSINESS

Modulo 4

Struttura
d'Impresa

Modulo 5

Business
Financing

Modulo 6

Aspetti Legali

Modulo 7

Responsabilità
Giuridica

Modulo 8

Gestione delle
Informazioni

Laboratorio

Lo Spirito Imprenditoriale delle Grandi Imprese Italiane
Learning from the past & Learning from the best

Laboratorio

Impresa e Territorio
Innovation through Tradition

C. FARE IMPRESA

Modulo 9

Approccio
Imprenditoriale

Modulo 10

Validazione della
Soluzione

Modulo 11

Sviluppo del
Modello Economico

Modulo 12

Sistema Manifatturiero
e Modello Economico

Modulo 13

Impresa e Nuove
Tecnologie

Modulo 14

Reti d'Impresa

D. PROGETTO IMPRENDITORIALE

Curriculum: A) Spirito Imprenditoriale

1. SPIRITO IMPRENDITORIALE

- Lo spirito e il mindset imprenditoriali.
- Cultura d'impresa e Made in Italy: fra tradizione e innovazione.
- Fattori di competitività.
- La ricerca attiva del cambiamento.
- La cultura imprenditoriale come sinonimo di lungimiranza e miglioramento continuo.
- La visione internazionale per diffondere l'eccellenza locale.

2. IDEE E OPPORTUNITÀ

- Mindset imprenditoriale e ricognizione di idee.
- Sviluppare nuove idee è un gioco.
- Quantità e qualità delle idee.
- Un'opportunità è un'idea che trova un mercato
- Transizione Ecologica
- Transizione Digitale

3. VALIDAZIONE DEL PROBLEMA

- Il problema del cliente come un'ipotesi.
- Gli strumenti per validare il problema del cliente.
- La validazione del problema come primo passo verso nuova impresa.

LO SPIRITO IMPRENDITORIALE DELLE GRANDI IMPRESE ITALIANE

LEARNIG FROM THE PAST & LEARNING FROM THE BEST

- I grandi imprenditori italiani: casi di successo.
- La storia degli imprenditori che hanno fondato le eccellenze manifatturiere italiane.
- I modelli di business, il legame con il territorio e con la società.

Curriculum: B) Fondamenti d'impresa

4. STRUTTURA D'IMPRESA

- Cos'è un'impresa.
- La struttura economica.
- La struttura legale.
- I rapporti con la società e il territorio.

6. ASPETTI LEGALI

- Gli aspetti giuridici della fondazione di una nuova impresa.
- Quali sono le principali autorizzazioni necessarie e come ottenerle.

8. GESTIONE DELLE INFORMAZIONI

- Dove trovare l'informazione necessaria per svolgere l'attività quotidiana di imprenditore.
- Le principali fonti di informazione: come valutare criticamente le notizie.

5. BUSINESS FINANCING

- Il finanziamento di una nuova impresa.
- Gli strumenti bancari e gli altri strumenti finanziari.

7. RESPONSABILITÀ GIURIDICA

- La responsabilità giuridica dell'imprenditore.
- Gli strumenti da usare e le procedure da seguire per minimizzare i rischi ed essere un imprenditore socialmente responsabile.

LABORATORIO IMPRESA E TERRITORIO

INNOVATION THROUGH TRADITION

- Le imprese italiane e il legame con il territorio.
- Artigianalità e industria.
- Genio imprenditoriale fra tradizione e innovazione: casi di successo.

Curriculum: C) Fare Impresa

9. APPROCCIO IMPRENDITORIALE

- La figura dell'imprenditore: volontà di vincere contro paura di perdere.
- Il contesto della nuova impresa tra mancanza (iniziale) di credibilità e risorse.
- Il percorso imprenditoriale come sperimentazioni e ipotesi in un contesto di incertezza.

10. VALIDAZIONE DELLA SOLUZIONE

- Dall'individuazione del problema alla validazione della soluzione.
- Lo sviluppo del Minimum Viable Product (MVP).
- La definizione della value proposition.

11. SVILUPPO DEL MODELLO ECONOMICO

- Dalla validazione della soluzione alla segmentazione del mercato.
- Lo sviluppo del modello economico.
- L'analisi del mercato rilevante per la nuova impresa.
- Analisi della concorrenza.

12. MADE IN ITALY

- Le filiere trainanti del sistema Italia
- Il Made in Italy come fattore di differenziazione della value proposition.

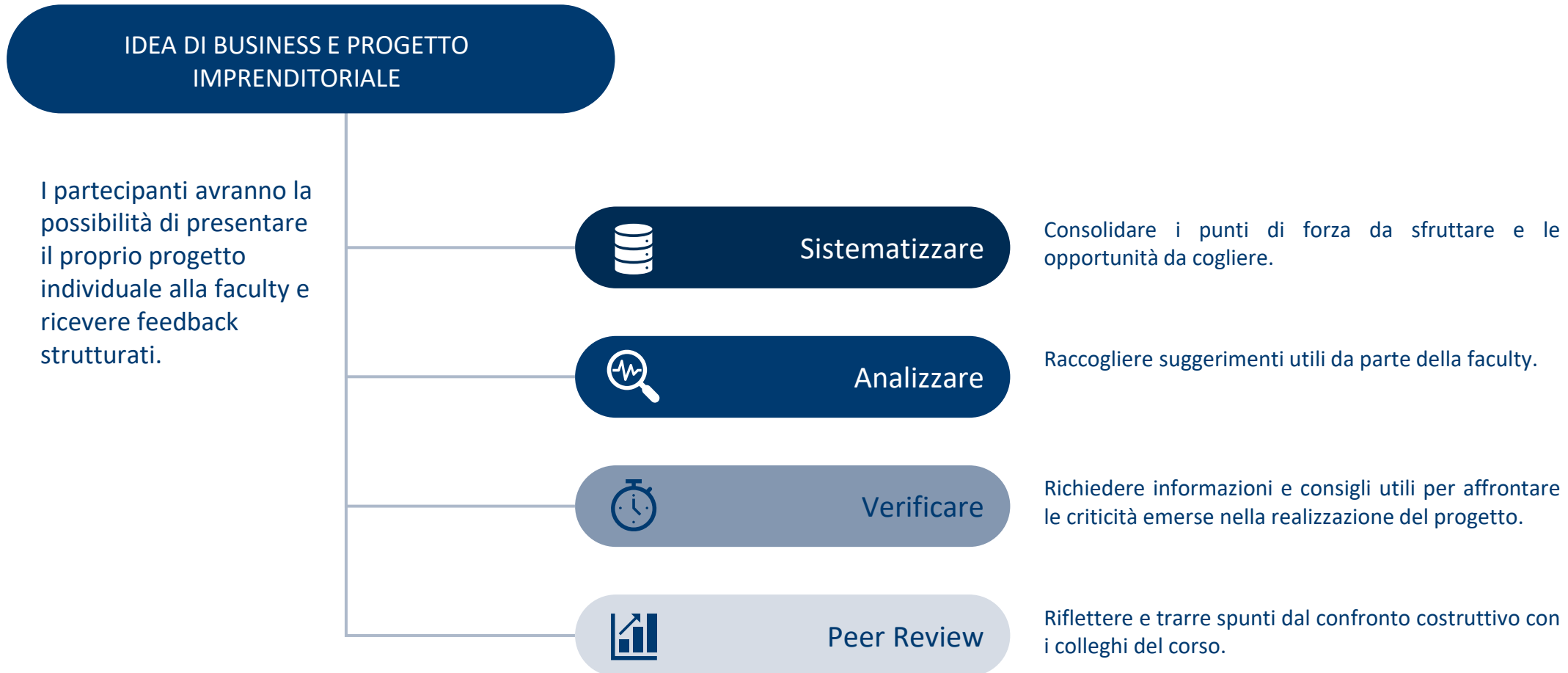
13. IMPRESA E NUOVE TECNOLOGIE

- Le opportunità offerte dai nuovi strumenti tecnologici.
- Modelli di business e nuove tecnologie.

14. RETI D'IMPRESA

- Il ruolo delle reti d'impresa per il successo delle nuove imprese.
- La coesistenza tra competizione e cooperazione.
- Il ruolo dell'associazionismo datoriale per favorire la nascita e lo sviluppo delle nuove imprese.

Curriculum: D) Idea di business e Progetto Imprenditoriale



L'esperienza di apprendimento è costruita intorno alla persona e ad ogni percorso sono associati attività e servizi che completano il percorso formativo scelto. Le sessioni sono studiate per promuovere lo sviluppo professionale e personale e generare un impatto immediato sul business e sul contesto organizzativo di riferimento.

SVILUPPO PERSONALE

■ Assessment Individuale

Attraverso la compilazione di un questionario online e successiva restituzione individuale da parte di un Assessor qualificato, i Personality Assessment forniscono un quadro approfondito delle caratteristiche personali e del potenziale. Questi strumenti, scientificamente validati e utilizzati a livello internazionale, accrescono la consapevolezza dei punti di forza e delle possibili aree di sviluppo a livello personale e nel proprio contesto organizzativo, oltre a favorire l'integrazione operativa dei contenuti discussi in aula, aumentandone l'impatto.

SVILUPPO PROFESSIONALE

■ Project Mentoring

Una volta definite le necessità del proprio progetto imprenditoriale, il partecipante sarà guidato da un **Mentor** attraverso 2 sessioni individuali, durante le quali si confronterà sullo stato dell'arte e sui progressi nello sviluppo del piano.

I Mentor sono **imprenditori e leader di comprovato spessore** provenienti da **imprese territoriali**, che sostengono i partecipanti guidandoli nell'affrontare le principali sfide del loro percorso imprenditoriale e contribuendo a fornire leve strategiche e prospettive innovative, che derivano dall'esperienza sul campo, per costruire competenze specifiche e distintive.

BUSINESS IMPACT

■ Idea di Business

I partecipanti avranno la possibilità di presentare la propria idea di business alla faculty e ai membri del Corporate Advisory Board per un confronto costruttivo.

■ Progetto Imprenditoriale

I partecipanti che presenteranno i progetti migliori saranno supportati nello sviluppo concreto dell'idea imprenditoriale. Avranno inoltre l'opportunità di un successivo momento di confronto con la faculty per verificare l'apprendimento e discutere come le conoscenze acquisite in aula vengono applicate e in che modo influenzano le azioni e i comportamenti nel contesto di riferimento.

Networking & Dissemination

Scuola per Imprenditori

5

Dissemination e Networking

DISSEMINATION



Eventi dedicati alla discussione dei trend emergenti e delle principali sfide che gli imprenditori del futuro sono chiamati a fronteggiare (e.g. sostenibilità, etica, welfare, ageing, Smart Factory, intelligenza artificiale) per mettere a fattor comune esperienze eterogenee, condividere best practice, diffondere la cultura imprenditoriale e contribuire alla creazione di nuovo valore per il **tessuto imprenditoriale Italiano**.

NETWORKING



Panel di esperti, meeting settoriali, svolti in presenza o a distanza che riuniscono Business Community, Istituzioni e potenziali stakeholder provenienti dalla comunità Executive Education, che mirano ad accresce il coinvolgimento per stimolare la crescita di una rete non solo d'impresa, ma soprattutto d'imprenditori eccellenti, con capacità di visioning, impegno sociale e desiderio di «give back».

Luiss BS Connect



RESTARE IN CONTATTO

Connect è la community digitale della Luiss Business School , uno spazio di networking virtuale dedicato agli Alumni e agli studenti Executive che permette di rimanere in contatto con i colleghi di programma, condividere il proprio profilo, allargare il proprio network e dare vita a nuove iniziative di scambio e di crescita.