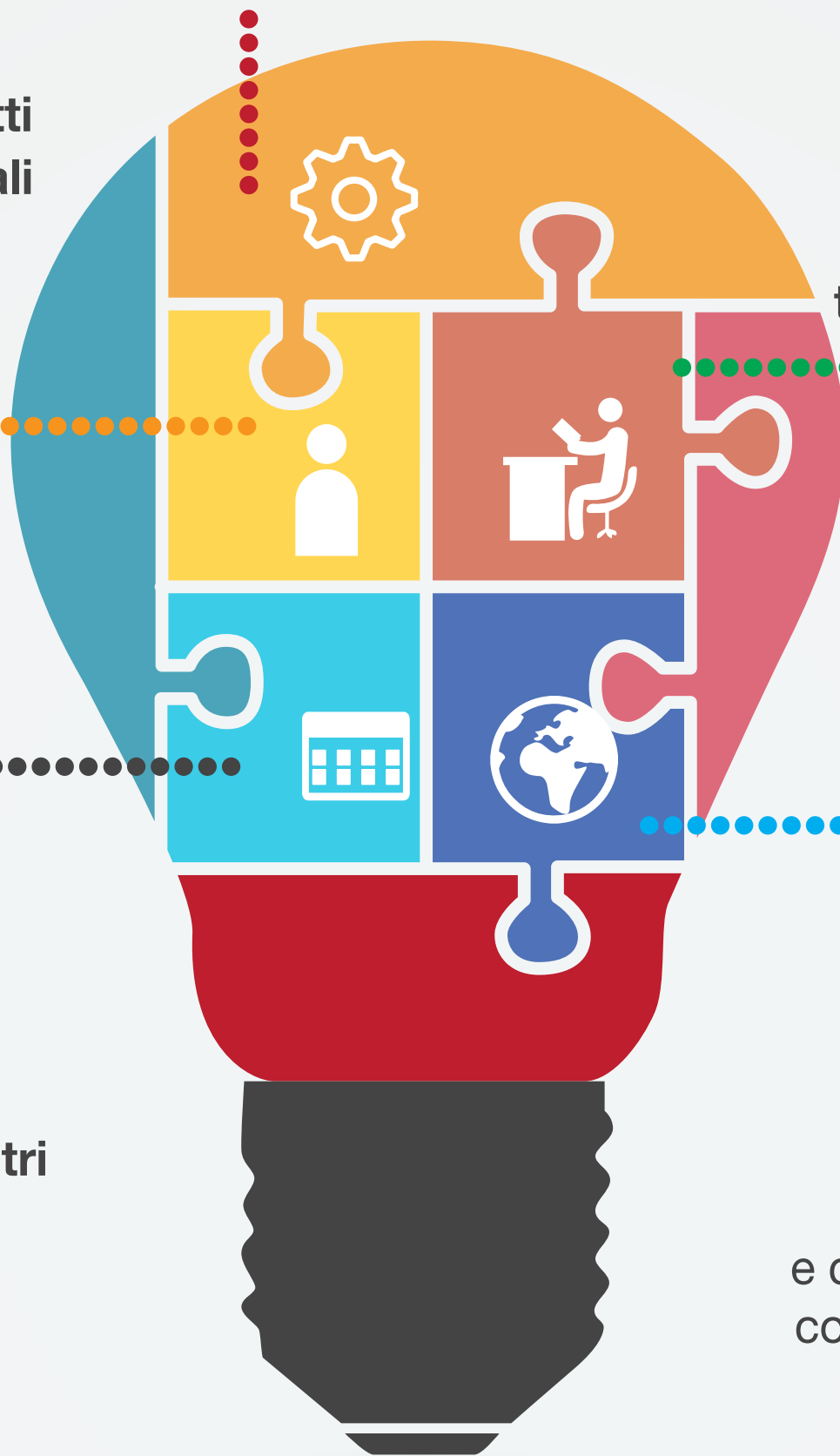


CORSO PER LO SVILUPPO DI ATTITUDINI E COMPETENZE IMPRENDITORIALI

Il corso offre una serie di strumenti concettuali volti a valutare la fattibilità di un proprio **percorso imprenditoriale per la creazione di una startup tecnologica**

Il corso è aperto a **tutti gli studenti magistrali di ogni Scuola**, neolaureati, dottorandi e ricercatori. **50 posti disponibili**



Il percorso formativo prevede **32 ore di didattica tenute in egual misura da docenti e founders di startup tecnologiche**

Il corso assegna **2 CFU**



I partecipanti avranno l'opportunità di **creare una rete** con giovani imprenditori e confrontarsi con colleghi con la stessa propensione imprenditoriale

Inizio del corso: **24 marzo 2017**
Sono previsti **8 incontri** da 4 ore ciascuno il venerdì pomeriggio

Invia la tua richiesta di partecipazione

all'indirizzo scent.unipd@gmail.com

con una breve lettera motivazionale
entro il **15 Marzo 2017**

Ventures Program 2017

Corso per lo sviluppo di attitudini e competenze imprenditoriali

Obiettivi dell'iniziativa

Il corso è finalizzato ad aumentare le attitudini e le skills imprenditoriali di ricercatori e studenti di ogni Scuola universitaria.

Per ricercatori e studenti è importante passare attraverso una fase di consapevolezza delle potenzialità insite in un percorso imprenditoriale.

Il corso offre una serie di strumenti concettuali volti a valutare la fattibilità di un proprio percorso imprenditoriale e la creazione di un'impresa basata sulla tecnologia.

I partecipanti hanno la possibilità, inoltre, di entrare in contatto con giovani imprenditori che hanno realizzato e cresciuto una startup tecnologica e di confrontarsi con colleghi che hanno simile propensione a creare impresa.

Obiettivi formativi

Aspetto attitudinale

Significato di attitudine e comportamento imprenditoriale

Profilo di attitudini e skills imprenditoriali

Differenza tra management e imprenditorialità

Startup tecnologiche

Cos'è una startup tecnologica: profili e caratterizzazioni

Differenza tra startup tecnologica e piccola impresa

Creare una startup tecnologica

Il processo di creazione di una startup tecnologica

Le decisioni critiche da prendere nelle fasi iniziali di creazione di una startup.

Gli errori più frequenti e come evitarli.

A chi è rivolto?

Il corso è aperto a persone con ogni background culturale e formative ma è particolarmente incoraggiata la partecipazione di persone con formazione in Ingegneria, Scienze, Agroalimentare, Biologia. E' incoraggiata, inoltre, la partecipazione in gruppo.

Struttura

Il percorso formativo prevede 32 ore di didattica. Di cui 16 tenute da docenti accademici, o con esperienza formativa di livello accademico, e altre 16 ore tenute da imprenditori che hanno fondato e gestiscono una startup (entro i 5 anni vita) o una PMI innovativa (oltre i 5 anni di vita).

Sono previsti 8 incontri di 4 ore con due ore tenute da docenti e due ore da imprenditore.

Alcune lezioni potranno essere effettuate in remoto da sede estera comunque in modalità interattiva con gli allievi.

Le lezioni si tengono di norma il venerdì pomeriggio.

La didattica è di tipo esperienziale con coinvolgimento attivo dei partecipanti.

Contenuti e programma

Attitudine all'imprenditorialità/ le *skills* imprenditoriali

Le motivazioni a nel creare una startup

Il riconoscimento delle opportunità imprenditoriali

La formazione del team dei fondatori

I clienti e lo sviluppo del mercato

Gli *stakeholders* ed i partner

Brevetti e protezione della proprietà intellettuale

Analisi di modelli di business
Simulazione di modelli di business
L'analisi economico finanziaria di una startup
Come finanziare una startup
Tipologie di investitori e modalità di investimento
Il ciclo di vita di una startup e le *exit strategies*
Facilitazioni ed incentivi di legge per le startup innovative
Ecosistemi imprenditoriali a confronto

Docenti

Moreno Muffatto, Università degli Studi di Padova
Clifford Schorer, Columbia Graduate School of Business, New York
Olli Vuola, Head of Aalto Ventures Program, Aalto University, Helsinki

Imprenditori

Patrizia Bizzotto, Founder and CEO, **Workup**, Bassano
Simone Brunozzi, Founder at **Mission and Market**, San Francisco (USA)
Nicola Farronato, Founder and CEO, **MySmark**, Dublin
Stefano Marzani, Founder and CEO, **DQuid**, Reggio Emilia and Sunnyvale (USA)
Cosimo Palmisano, Founder and VP, **Decysion**, San Francisco (USA)
Angelo Petrosillo, Founder and CEO, **Blackshape**, Bari
Luca Ravagnan, Founder and CEO, **WISE**, Milano and Berlin (D)
Luca Vidale, Founder and CEO, **Crispybacon**, Bassano

Lingue del corso

Italiano e Inglese

Verifica dell'apprendimento

E' prevista la redazione da parte degli allievi di un Project Work nella forma di progetto imprenditoriale valutato soprattutto nella completezza degli elementi richiesti. Si stima che l'impegno per la realizzazione del Project Work sia di almeno 25 ore.

Sede del corso

Il corso si svolge presso i locali del Dipartimento di Ingegneria Industriale, via Venezia 1, Padova.

Requisiti di ammissione

Gli allievi possono appartenere ai ruoli di docente e ricercatore dell'Università degli Studi di Padova oppure essere in una delle seguenti posizioni: studente di laurea magistrale, neolaureato di laurea magistrale, dottorando, assegnista post-doc, con contratto di ricerca, presso Università degli Studi di Padova.

Iscrizione

Ogni richiesta di partecipazione va inviata, unitamente ad una breve motivazione personale e/o descrizione di un'idea imprenditoriale, a Google Form (da costruire) entro il: **28 Febbraio 2017**.

Numero di iscritti

Il corso prevede un numero minimo di 10 ed un numero massimo di 50 partecipanti. Nel caso in cui le richieste di partecipazione superino le 50 unità verrà predisposta una graduatoria di merito sulla base del CV e del progetto imprenditoriale presentato.

Schedulazione

L'inizio del corso è previsto per venerdì **24 marzo 2017** e la fine del corso è prevista per venerdì 26 maggio 2017.

Adempimenti

Frequenza minima: 80 % delle lezioni

CFU

Si propone il riconoscimento di crediti formativi .

Profili docenti

Moreno Muffatto

Full Professor, University of Padua - Department of Industrial Engineering

PhD Management of Innovation (University of Padua)

MSc Mechanical Engineering (University of Padua)

Coordinator of the Research Team on Management and Entrepreneurship,
Department of Industrial Engineering, University of Padua.

He currently supervises one post doc researcher : Michael Sheriff , two doctoral students: Ali Raza (Pakistan), Aldo Salinas (Ecuador) and one contract researcher: Francesco Ferrati.

Faculty member, Doctoral School in Managerial Engineering and Real Estate Economics, University of Padua

Team Leader of the Global Entrepreneurship Monitor Italy (2012 - to date).

Founder and Director, Executive Master Program in Project and Innovation Management (2004 – to date)

Founder and Director, Research Innovation and Entrepreneurship Forum (2008 – to date)

Founder and Director, School of Entrepreneurship at the University of Padua (2014 – to date).

Courses (graduate level)

- Gestione Strategica delle organizzazioni
- Innovation and Entrepreneurship (in English)

Clifford Schorer

Clifford Schorer is an Adjunct Professor of Entrepreneurship at Columbia Business School (NY). He serves as Entrepreneur-in-Residence at Columbia Business School's Lang Center for Entrepreneurship.

Clifford Schorer, is a Co-Founder of Greenwich Energy Solutions and serves as its Co-Chief Executive Officer. Mr. Schorer serves as Senior Advisor of Stepping Stone Capital Partners, LLC. He serves as a Senior Advisor at Great Oaks Venture Capital LLC. He was Member of Advisory Board at the firm. Mr. Mr. Schorer serves in a consultative and Executive Education capacity to senior management in global corporations including Alcatel Lucent's Bell Labs, Glaxo SKB, Pfizer, Forbes, Novartis, Telefonica, Bovis Lend Lease, and Sony.

Clifford Schorer is a serial entrepreneur who specializes in the start-up acquisition and development of small and mid-sized companies. Throughout his business career, he specialized in launching high tech companies. His focus is on businesses with unique ideas or technologies that require energy and guidance during their initial growth phases. Schorer focuses on businesses with unique ideas or technologies that are in need of guidance during their initial growth phases. He has been involved with companies in the high tech arena. Prior to that, his career included businesses in the real estate, office-supply, and health care industries. During his extensive professional career, he has lectured in numerous business and academic forums both in the United States and abroad. In addition, he serves as an Emcee and public speaker for national and international corporate programs. He is also an author of Grow.

In 2012 the Business School named a fund in his honor for his support the Greenhouse program for launching new ventures from. In 2007 he was awarded the Dean's award for teaching excellence.

In the spring of 2005, he was awarded the Distinguished Service Award for his contribution to the study of Innovation and Entrepreneurship at Columbia Business School.

Olli Vuolla

Executive Director of Aalto Ventures Program, Aalto University, Helsinki

Aalto Ventures Program (AVP) provides students with the inspiration, capability and global network necessary to build new scalable businesses. AVP aims to be a European leader in entrepreneurship education thanks to an active ecosystem of graduates, practitioners and academics who share a passion and interest in entrepreneurship, and who are keen to share their expertise and knowledge with others. During the first 3,5 academic years 1,880 individual students have taken our academic courses, and more than 14,000 students have participated in training and events overall.

Entrepreneur, corporate director, board member, management consultant, and technology transfer officer he has been involved during the past 20 years in a number of spin-off and corporate venture companies, especially in manufacturing industries, to start new business and commercialize new technologies such as superconductors, powder metallurgy, load-bearing honeycomb structures, LED, internet of things, healthcare ICT, soy production, and sustainable fisheries.

Patrizia Bizzotto

Patrizia Bizzotto, laureata in Ingegneria Elettronica presso l'università di Padova, inizia la sua esperienza lavorativa presso un'azienda del polo pubblico delle telecomunicazioni, inizialmente come progettista e in seguito come Project Manager. In seguito lavora come consulente di Project Management presso grandi aziende italiane. Nel 1996 inizia la sua avventura in internet, prima come socio di minoranza e poi rilevando la quota di maggioranza della web agency Workup (www.workup.it), della quale è amministratore unico dal 2001.

Simone Brunozi

Since early 2016, Simone Brunozi serves as CTO for Mosaixsoft Inc., a startup building a cloud computing product.

Previously, Simone Brunozi served as a Vice President and Chief Technologist for VMware Inc., focusing on Cloud technology. This role included public speaking, relationships with key clients, strategy and roadmap, driving innovation inside the company, managing a team of Solutions Engineers to drive adoption of VMware's Cloud products.

He frequently mentors startups and innovative companies, including ones incubated in startup accelerators (Techstars and others).

He is an investor in, and advisor of, CloudAcademy.com (knowledge platform) and others.

Simone has a technical background in Computer Science, experience as an entrepreneur, professor, and has worked in the industry for 15+ years, focusing on Cloud Computing since 2006.

Nicola Farronato

Founder of b-sm@rk Ltd. in Dublin (2010). The company develops the business idea of using emotions to connect users, customers, brands. Our responsibility is to help brand owners achieve a high level of intimacy with their clients and being consistent

at delivering high customer satisfaction. This means understanding who your customers are, how they feel about your service and their priorities.

In 2012 B-sm@rk has launched the first beta version of MySmark, a marketing service for customer insights, sentiment, feedback collection. In 2015 MySmark project has been focusing on travel & hospitality, re-positioning as a tech for travel value proposition.

Nicola spent more than 10 years doing international marketing & sales for Italian SMBs, with 200+ international business trips in EU, North America, Asia. Have worked as customer service, brand manager, export manager, area manager living in Venice, London, Dublin and Los Angeles.

Stefano Marzani

Stefano Marzani is a computer scientist with a PhD in innovation management. Co-founder of RELab, Founder and CEO DQuid, Innovation Management contract professor at the University of Modena and Reggio Emilia. Lives between Italy and US (Sunnyvale).

Cosimo Palmisano

Cosimo Palmisano è un esperto di Data Mining e Customer Relationship Management con 10 anni di esperienza nell' applicazione di modelli predittivi su grosse moli di dati per aziende italiane e straniere. Ha svolto ricerca negli Stati Uniti (Stern Business School di New York) e al Politecnico di Bari, dove ha conseguito la Laurea in Ingegneria Elettronica ed il PhD in Industrial Management. Cosimo ha diverse pubblicazioni scientifiche internazionali sul tema del data mining per il CRM, contextual marketing e sui sistemi di raccomandazione on line.

Nel 2011 diventa Founder e CEO di una start-up in ambito Social CRM chiamata ECCE Customer (ora chiamata Decisyon/Engage) la cui mission è aiutare le aziende a valorizzare le informazioni presenti sui principali Social Network. Il business plan di ECCE ha permesso a Cosimo di ricevere un grant da parte della Fulbright Commission per spendere 9 mesi in Silicon Valley per frequentare un master in Tech Entrepreneurship presso la Santa Clara University, a Stanford e Berkeley.

Da fine 2013 fa parte del comitato tecnico per le agevolazioni Smart&Start gestiti da Invitalia e finanziati con 200 milioni di euro dal Ministero dello Sviluppo Economico. Da Ottobre 2012 ad oggi Decisyon (partner tecnologico di ECCE) ha chiuso il round di investimento più alto per una azienda di software Italiana da parte di un fondo Americano pari a 44 Milioni di dollari.

Angelo Petrosillo

Fondatore nel 2009, assieme a Luciano Belvisio, della Blackshape Aircraft per la produzione aeronautica per usi civili, con sede a Monopoli, in Puglia, dove opera all'interno del distretto aerospaziale pugliese.

L'azienda si dedica alla produzione di aeromobili ultraleggeri da turismo, che vengono realizzati interamente in fibra di carbonio.

Nel 2010 Blackshape si è trasformata in società per azioni, con l'ingresso nel capitale sociale di Vito Pertosa (proprietario della Mermec, impresa pugliese specializzata in sistemi di sicurezza per la misura e il monitoraggio della rete infrastrutturale ferroviaria) che ha deciso di investire nella società.

La Blackshape, nel 2011, è divenuta la quinta azienda aeronautica italiana per capitalizzazione, mentre lo stabilimento di Monopoli rappresenta il secondo investimento del distretto aeronautico pugliese, dopo lo stabilimento Boeing dell'Alenia a Grottaglie.

Luca Ravagnan

Luca Ravagnan holds a PhD in Physics and has long-term experience in basic and applied research in the field of nanotechnology. He developed and patented the innovative technology on which the activity of WISE is based, and co-founded the company in 2011.

He has published 23 peer-reviewed papers, filed two international patents and he received in 2011 the TR35-Young Innovators Prize, the 2nd place for the Medical Business Idea 2011, the Isimbardi – Young Talents Prize and the What's Up Young Talent Prize. In 2011 he has also guided the company in winning the Start Cup Milano Lombardia 2011 Prize, and the Nanochallenge 2011 Prize. In 2012 he received the Sapio Prize for Italian Research, Junior section.

Luca Vidale

Luca Vidale attended the University of Padua majoring in Computer Science and earned his bachelor degree at the end of 2007. In April 2010 he got his master degree in Computer Science from the University of Padua discussing a thesis on the design and development of EPI.C., a system of epidemic spread of Geo-referenced information through the use of mobile applications based on Android Smartphone. Over the last few years, Luca has become an expert in the development of web applications and REST API using the MVC pattern with NodeJS and NoSQL rather

than Zend Framework and MySQL.

In 2013 he became CEO of Crispy Bacon Srl a mobile app, UX, web and graphics development studio created in collaboration with Francesco Galvan, Marco Volpe and Damiano Buscemi.

Promotore

Wise Srl

WISE Srl is a Milan- and Berlin-based biomedical company developing a genuinely new generation of implantable leads for Neuromodulation and Neuromonitoring. WISE's electrodes are highly biocompatible, foldable, stretchable, minimally invasive and cheaper to produce than existing products and will overcome the major limitations of today's technology. They will allow to improve the treatment of patients that are already profiting from Neuromodulation, while at the same time expanding the use of Neuromodulation to fields and clinical indications in which the complex technical demands cannot be met by the current technology.

The electrodes are produced through a proprietary innovative technology: the Supersonic Cluster Beam Implantation (SCBI), which allows the metallization of stretchable polymers. SCBI consists in embedding metal nanoparticles inside a preformed polymer base in order to form a conductive metal-polymer skin on its surface. The SCBI technology has been protected by patents in Europe, USA, Israel, Canada, India, Japan and Korea. Alongside the IP, WISE holds a strong know-how on the technology and its implementation.

Contatti

Luca Ravagnan, CEO Wise Srl luca.ravagnan@wiseneuro.com

Federica Bison fede.bison@gmail.com