



INNOVATION ACADEMY

Scuola di imprenditorialità
e di innovazione

PROGRAMMA | 2018

INNOVATION ACADEMY

Scuola di imprenditorialità e di innovazione per startup e imprese avviate

PREMESSA

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

Se infatti da un lato non si può "creare un imprenditore", ma solamente riconoscerne e svilupparne il talento, dall'altro iniziative come gli incubatori di Trentino Sviluppo possono affiancare i neoimprenditori nello sviluppo delle loro naturali attitudini imprenditoriali, supportandoli nella creazione di network professionali, nell'acquisizione di conoscenze e know-how, al fine di affrontare con maggior consapevolezza l'attività imprenditoriale.

Trentino Sviluppo ripropone quindi, oltre agli spazi e ai servizi di hosting, il percorso di Innovation Academy, giunto ormai alla sua quarta edizione.

Progettata e realizzata in collaborazione con il progetto **Startup Euregio** (finanziato nell'ambito dell'Interreg VA Italia-Austria, programma di cooperazione territoriale europea per il periodo 2014-2020), **Fondazione Bruno Kessler, Università degli studi di Trento, Stein Lab, Enterprise Europe Network** e il progetto **Interreg Osiris**, l'iniziativa ha una **duplice finalità**. In primo luogo quella di formare all'imprenditorialità, nella convinzione che all'imprenditore siano necessarie non solo competenze tecnico-specialistiche, ma anche capacità di assumere uno stile orientato all'intraprendere, secondo atteggiamenti di valutazione e gestione del 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 sui principali **elementi critici** che riguardano l'azione imprenditoriale: non solo la definizione dell'idea di business, ma anche e soprattutto aspetti trasversali quali le reti di commercializzazione e vendita, la pianificazione finanziaria, i contratti con fornitori e clienti, la comunicazione, il marketing, l'innovazione.

L'Academy è aperta agli imprenditori insediati all'interno degli incubatori di Trentino Sviluppo, ma anche a **tutti coloro che intendano avviare una nuova iniziativa imprenditoriale** e necessitano di basi solide e di ispirazione per farlo. È altresì pensata per le aziende consolidate che vogliono approfondire i temi legati all'innovazione, al marketing, alla finanza e alla progettazione europea.



Quest'anno abbiamo introdotto alcune novità rispetto al 2017, in particolare:

- **Segmentazione tematica.** Cominceremo con i corsi per coloro i quali stanno iniziando a sviluppare la propria idea imprenditoriale. I primi mesi del 2018 coincideranno infatti con le fasi preparatorie dei progetti del Premio D2T-Adventure X 2018 (realizzato nell'ambito del progetto Startup Euregio) e con l'avvio dei progetti beneficiari del Bando FESR 1-2017 Seed Money.
- **Open data.** I moduli si articolano in otto tematiche di business, ciascuna composta da più moduli formativi. Nella tematica "Innovare: in modo open o proprietario?" abbiamo introdotto, in collaborazione con Fondazione Bruno Kessler e il progetto Interreg Osiris, alcuni moduli relativi all'uso degli open data.
- **Social media marketing.** Il numero dei moduli dedicati ai social è aumentato, coprendo i principali strumenti utilizzabili dalle aziende per il proprio business.
- **"Fuori Academy".** Il team di Trentino Sviluppo è sempre attento alle novità tecnologiche, metodologiche, tematiche che si manifestano quotidianamente nel panorama imprenditoriale e scientifico. Durante il 2018 saranno organizzati uno o più moduli su tali novità extra programma.
- **"Academy on demand".** Il programma di dettaglio di alcuni moduli dell'Academy sarà definito dai corsisti stessi, tramite i questionari somministrati in occasione dei moduli propedeutici, come quelli sugli open data e sulla tecnologia blockchain.

Su richiesta, Trentino Sviluppo potrà rilasciare un attestato di partecipazione, anche relativamente al singolo modulo.

DATA CORSO	AREA TEMATICA	ARGOMENTO	FORMATORE	DETTAGLI	PAGINA
22 marzo	Gestire l'azienda	Aprire la tua società: tutto quello che devi sapere, gli errori che non devi commettere	Starsup e Legalitax	7 Ore	12
27 marzo	Individuare il proprio business	Come migliorare le probabilità di successo della tua startup: la centralità del cliente messa in pratica	Alessandro Rossi e Vittorino Filippas	8 Ore	13
5 aprile	Conquistare il mercato	Impostare la strategia di marketing	Andrea Bolner	8 Ore	13
10 aprile	Finanziare l'azienda	Conosci il tuo rating bancario? Sai cosa comporta nel rapporto con la tua banca?	Andrea Ferretti	4 Ore	14
12 aprile	Innovare: in modo open o proprietario?	Protezione proprietà intellettuale e modelli di licensing	Studio Bonini	8 Ore	15
17 aprile	Gestire l'azienda	La governance societaria nelle startup: aspetti strategici e gestionali	Aleardo Furlani	7,5 Ore	16
23 aprile	Finanziare l'azienda	Pitching day	Augusto Coppola	8 Ore	17
3 maggio	Finanziare l'azienda	Come gli investitori privati valutano la tua impresa	Nicola Redi	4 Ore	17
10 maggio	Innovare: in modo open o proprietario?	Academy on demand. Open data per il tuo business: quali vincoli, come sono distribuiti, dove trovarli	Maurizio Napolitano	6,5 Ore	18
17 maggio	Innovare: in modo open o proprietario?	Academy on demand. Open data: come valutare i dati aperti per il proprio business, come contribuire e trarne poi profitto	Maurizio Napolitano	6,5 Ore	18

DATA CORSO	AREA TEMATICA	ARGOMENTO	FORMATORE	DETTAGLI	PAGINA
23 maggio	Innovare in modo open o proprietario?	Academy on demand: corso blockchain	Da definire	8 Ore	19
30 maggio	Conquistare il mercato	L'intelligenza emotiva per migliorare la comunicazione, le relazioni e... le vendite!	Armando Cima	8 Ore	19
6 giugno	Gestire l'azienda	Strumenti di project management	Andrea Molinari	8 Ore	20
15 giugno	Comunicare l'azienda	Social media marketing: utilizzare twitter al meglio per la propria impresa. Ascoltare, promuovere, analytics	Antonio Maresca	4 Ore	21
19 - 20 - 21 giugno	Opportunità dall'Europa	Corso di europrogettazione	Ciaotech	24 Ore	22
6 settembre	Gestire l'azienda	Project management: aspetti operativi	Andrea Molinari	8 Ore	23
13 - 14 settembre	Conquistare il mercato	Le basi del neuromarketing: come fare la differenza nel mercato riducendo i margini di rischio e aumentando il proprio rendimento aziendale	Neurexplore	16 Ore	23
20 settembre	Conquistare il mercato	Social media marketing: utilizzare LinkedIn al meglio per la propria impresa. Ascoltare, promuovere, analytics	Antonio Maresca	4 Ore	24
27 settembre	Conquistare il mercato	Marketing organizzativo: dall'impostazione del sistema di vendita allo sviluppo della rete commerciale	Armando Cima	8 Ore	25
4 ottobre	Conquistare il mercato	Come applicare il neuromarketing al web marketing	Neurexplore	8 Ore	25

NUOVI MODELLI DI BUSINESS ABILITATI DAI DATI E DAGLI OPEN DATA

INNOVARE: IN MODO OPEN O PROPRIETARIO?



17 gennaio | 14.30 - 18.00

Formatori: Maurizio Napolitano/Francesca De Chiara

Durata: 3,5 ore

Argomento del modulo

Il modulo è dedicato al tema del riuso dei dati nelle aziende e al tema dell'utilità dei dati aperti per le stesse.



Programma

- I dati: scenari vecchi e nuovi per le imprese e figure professionali necessarie per la loro gestione
- Open data: loro utilità/necessità, corretta interpretazione, ruolo nell'imprenditoria
- Progetto Open Data 200: come le aziende stanno usando i dati nel mercato

LEGGE DI STABILITÀ 2018: OPPORTUNITÀ PER CHI INVESTE IN INNOVAZIONE, TECNOLOGIA E NEL MERCATO DEI CAPITALI

FINANZIARE L'AZIENDA



25 gennaio | 14.30 - 18.30

Formatori: StarsUp, Bernoni Grant Thornton

Durata: 4 ore

Argomento del modulo

Il modulo è dedicato ad approfondire le opportunità esistenti per le aziende che fanno innovazione, con particolare riguardo a quelle previste dalla nuova Legge di Bilancio 2018 ed alle novità riguardanti le aziende che si rivolgono al mercato dei capitali anche attraverso forme innovative.



Programma

- Il regime delle aziende innovative (startup e PMI):
 - requisiti
 - agevolazioni

- Osservatorio PMI innovative
- Il mercato dei capitali:
 - accesso al mercato dei capitali
 - equity crowdfunding: finanza e marketing per tutte le PMI. Novità previste dall'ultima revisione del Regolamento Consob (dicembre 2017).
- Impresa 4.0:
 - quadro generale delle agevolazioni all'innovazione
- Agevolazioni fiscali:
 - super-ammortamenti e iper-ammortamenti
 - credito d'imposta per ricerca e sviluppo
- Nuova Sabatini
- Patent box
- Novità 2018 (Credito d'imposta per la formazione e/o per quotazione in borsa)

BOT, CHATBOT: UNO STRUMENTO PREZIOSO E POTENTE PER IMPRESE, ENTI PUBBLICI

INNOVARE: IN MODO OPEN O PROPRIETARIO?



30 gennaio | 14.00 - 18.00

Relatori: relatori vari

Durata: 4 ore

Argomento del modulo

Il modulo, organizzato da Trentino Sviluppo in collaborazione con il Progetto Interreg Europe Osiris, è dedicato ad approfondire le opportunità di business offerte a startup, PMI e grandi aziende, di vari settori, dai chatbot, ovvero programmi software che utilizzano servizi di messaggistica (ad esempio Facebook, Telegram) come interfacce con i clienti/utenti per eseguire un numero determinato e circostanziato di compiti utili a fornire loro servizi e informazioni. I chatbot stanno iniziando a sostituire

lo sviluppo di app grazie alla loro "leggerezza", alla loro flessibilità, integrabilità, e soprattutto capacità di mettere personalmente in contatto ogni utente/cliente, su suoi specifici bisogni, con chi può dare una risposta a quei bisogni, sia questa una pubblica amministrazione, un grande magazzino, un'azienda, un gruppo di lavoro, ecc. I chatbot, inoltre, possono trarre importante supporto dalla disponibilità crescente di dati open.



Programma

Il modulo proporrà dapprima un'introduzione di tipo tecnico-divulgativo sul tema dei chatbot: tecnologie disponibili, relazione chatbot-open data, vantaggi dei chatbot rispetto ad altre applicazioni. Nella seconda parte proporrà esempi di chatbot già operativi sul territorio trentino e applicati a diversi settori dell'economia (servizi museali, servizi sanitari, industria 4.0, egov, gaming, ecc.)

SOCIAL MEDIA MARKETING: UTILIZZARE FACEBOOK AL MEGLIO PER LA PROPRIA IMPRESA. ASCOLTARE, PROMUOVERE, ANALYTICS

COMUNICARE L'AZIENDA



7 febbraio | 14.30 - 18.30

Formatore: Antonio Maresca

Durata: 4 ore

Argomento del modulo

Nell'era del digitale i social media assumono sempre più peso, anche nella gestione della comunicazione aziendale. È necessario capire perché e quando utilizzare i social media, comprendere i fondamentali della corretta presenza sui social, la configurazione di gestione e utilizzo.

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



Programma

- Perché utilizzare i social media
- I fondamentali della corretta presenza sui social media
- Configurazione di una corretta policy di gestione e utilizzo
- Prima di partire: idee e obiettivi chiari
- Basi per la realizzazione di una social media strategy
- L'importanza dell'ascolto, della ricerca delle fonti e delle persone da seguire
- Creazione di un piano contenuti e di un calendario editoriale
- Comunicare e interagire, aspetti importanti per la visibilità
- Promozione organica e social advertising
- Strumenti per la gestione, l'ascolto, l'aggregazione, l'interazione e il monitoraggio
- Misurare le attività: social media analytics
- Check list per la configurazione e l'utilizzo base di Facebook

EQUITY CROWDFUNDING: UNO STRUMENTO ALL'AVANGUARDIA PER TUTTE LE PMI

FINANZIARE L'AZIENDA



22 febbraio | 9.00 - 13.00; 14.00 - 16.30

 **Formatore:** StarsUp

 **Durata:** 6,5 ore

Argomento del modulo

Dai pionieri dell'equity crowdfunding tutto quello che c'è da sapere su questo innovativo strumento di finanza disponibile ormai per tutte le PMI, anche quelle non innovative: elementi caratterizzanti, inquadramento giuridico-normativo e operativo, contesto di mercato.



Programma

- Il crowdfunding: cos'è - le differenti tipologie di crowdfunding
- Equity crowdfunding
- Il quadro normativo - le novità dell'ultima versione del regolamento
- Gli attori del mercato: i gestori di portali, gli investitori, l'Istituto di credito, la Consob
- I numeri del mercato
- Riepilogo: l'equity crowdfunding in 3 minuti
- Perché fare una campagna di equity crowdfunding
- Come si prepara una campagna di equity crowdfunding
- La documentazione da predisporre
- Considerazioni e criticità
- Esempi di campagne

SME INSTRUMENT



OPPORTUNITÀ DELL'EUROPA



6 marzo | 9.00 - 13.00; 14.00 - 18.00

 **Formatore:** CiaoTech

 **Durata:** 8 ore

Argomento del modulo

Il modulo, organizzato con il patrocinio di European Enterprise Network, prenderà in esame lo schema di finanziamento di Horizon 2020 denominato SME Instrument e dedicato a progetti di innovazione delle piccole e medie imprese comunitarie ed è propedeutico al corso di europrogettazione programmato per il mese di giugno.



Programma

- Il programma quadro per la ricerca e l'innovazione dell'Unione Europea: Horizon 2020
- Il nuovo European Innovation Council
- Il programma SME Instrument
 - Fase 1
 - Fase 2
- Il nuovo bando Fast Track to Innovation
- Analisi delle idee di progetto dei partecipanti: incontri one to one

I MODELLI DI BUSINESS: COSA SONO? DA DOVE VENGONO? SERVONO PER IL MIO BUSINESS?

INDIVIDUARE IL PROPRIO BUSINESS



12 marzo | 15.00 - 19.00

 **Formatore:** Alberto Nucciarelli

 **Durata:** 4 ore

Argomento del modulo

Il modulo, organizzato nell'ambito del progetto Startup Eureka, intende fornire le conoscenze di base per comprendere l'importanza teorica e pratica dei modelli di business. Intende altresì fornire ai partecipanti uno strumento chiaro e facilmente utilizzabile nel riconoscerne le principali tipologie e identificarne le caratteristiche fondanti. I case study aiuteranno a capire come funzionano alcune delle piattaforme che hanno cambiato le regole della competizione in importanti settori economici.



Programma

- Importanza della strategia nel management aziendale
- Gli strumenti tradizionali della strategia aziendale: i limiti dell'"usato sicuro"
- Il business model: cosa, come e perché?
- Le tipologie di business model
- Come rileggere aziende di successo attraverso i loro business model: case studies
- Piattaforme: cosa sono, come e perché funzionano?
- Piattaforme di successo: case studies
- Come creare una piattaforma?
- Cosa vuol dire innovare un business model?
- Innovazione tecnologica e innovazione di un modello di business

CONOSCI IL TUO RATING BANCARIO? SAI COSA COMPORTA NEL RAPPORTO CON LA TUA BANCA?

FINANZIARE L'AZIENDA



10 aprile | 15.00 - 19.00

 **Formatore:** Andrea Ferretti

 **Durata:** 4 ore

Argomento del modulo

Il modulo è organizzato nell'ambito del progetto Startup Euregio. Fingere che negli ultimi anni nulla sia cambiato nel rapporto banca - impresa non solo costituisce un esercizio inutile, ma, forse, addirittura pericoloso. Le nuove regole di vigilanza imposte alle banche (il past due e il credito forborne), l'adozione di sistemi di rating avanzati per la valutazione delle aziende hanno modificato in profondità sia il comportamento delle banche che delle imprese. E poiché si tratta di un processo irreversibile, diventa di fondamentale importanza che gli imprenditori, con l'aiuto delle banche stesse, comprendano appieno

i meccanismi alla base della "mutazione genetica" subita da questo rapporto. Il seminario affronterà i suddetti temi con un approccio divulgativo ma rigoroso, con esempi pratici utili per PMI e startup alla ricerca di finanziamenti in capitale di debito.

Programma

- Come si forma il rating: il "ragno"
- Focus sull'andamento interno: esempi
- Il pieno utilizzo del rating: area credito, area commerciale, monitoraggio del credito
- L'importanza per l'impresa di farsi conoscere dalla banca
- L'impatto dei sistemi di rating sul funzionamento delle imprese
- Come funzionano le nuove regole di vigilanza imposte alle banche (il past due e il credito forborne) e le conseguenze per le imprese
- Domande e risposte

PROTEZIONE PROPRIETÀ INTELLETTUALE E MODELLI DI LICENSING

INNOVARE: IN MODO OPEN O PROPRIETARIO?



12 aprile | 9.00 - 13.00; 14.00 - 18.00

 **Relatori:** Studio Bonini

 **Durata:** 8 ore

Argomento del modulo

Il modulo, organizzato nell'ambito del progetto Startup Euregio, affronta il tema della protezione della proprietà intellettuale dell'azienda nelle sue varie forme (brevetti, design, marchi, diritto d'autore, know how) e della valorizzazione della stessa attraverso l'acquisizione di licenze da terzi o il licenziamento verso terzi (in ottica di Open Innovation).

Programma

- A chi interessano la proprietà intellettuale e industriale e perché
- Costi e benefici
- Quanto costa rinunciare alla protezione della PI
- La posizione dell'Italia nel mondo (statistiche)

- Le grandi occasioni perse dagli italiani
- Approfondimento sulla protezione:
 - Brevetti
 - Modelli di utilità
 - Design
 - Marchi
 - Software
 - Know how
- Approfondimento sulla valorizzazione:
 - gli accordi di licenza e di cessione
 - tipologia dei contratti di licenza
 - esclusiva
 - non esclusiva
 - area geografica
 - di settore e di prodotto
 - pagamenti
 - clausole di rescissione
 - dove, come e quando
 - le clausole da non dimenticare in un contratto di licenza

LA GOVERNANCE SOCIETARIA NELLE STARTUP: ASPETTI STRATEGICI E GESTIONALI

GESTIRE L'AZIENDA



17 aprile | 8.30 - 12.30; 13.30 - 17.00

 **Formatore:** Aleardo Furlani

 **Durata:** 7,5 ore

Argomento del modulo

Il modulo è organizzato nell'ambito del progetto Startup Euregio. È soprattutto in un momento generale di difficoltà, come quello attuale, che la competizione mette in crisi le aziende più fragili: le imprese medio-piccole, le startup, che spesso non riescono a darsi una struttura societaria professionale capace di far convivere le diverse posizioni tra i soci in modo costruttivo e in grado di creare valore. Le carenze a livello di pianificazione strategica e di processi organizzativi, oltre alla prevalenza di una struttura organizzativa informale poco definita e legittimata, concorrono a ridurre l'efficacia delle aziende sul mercato e a frenare i necessari processi di cambiamento e innovazione.

È attraverso la definizione di obiettivi comuni, regole e processi relazionali chiari e condivisi tra i soci e nella struttura del management – che costituiscono nel gergo manageriale la governance aziendale – che le piccole e medie imprese hanno la possibilità di essere più competitive e prepararsi al futuro. Il modulo formativo proposto ha l'obiettivo di suggerire e far comprendere cosa, e soprattutto come, fare per costituire un processo coerente per giungere a una struttura di governo aziendale efficace e performante.

Infatti, si chiede ai partecipanti di provare a riflettere sui rischi che derivano dalle interazioni tra i soci, dalla struttura gestionale, dalla modalità di decisione e dai potenziali conflitti tra di loro. La stabilità di un'azienda a capitale frazionato deriva dalla capacità di definire a priori percorsi condivisi dal punto di vista della governance.

Il corso si svolgerà ricercando l'interazione tra relatori e partecipanti, attraverso esempi pratici e casi di studio reali. Saranno benvenute le proposte, da parte di chi ne fosse interessato, di casi concreti su cui discutere, che potranno essere occasioni pratiche per la ricerca di soluzioni.

Programma

- La governance societaria: aspetti strategici
- Le tipologie di controllo societario più diffuse nelle PMI e nelle startup (punti di forza e criticità)
- I ruoli nel governo e nella gestione aziendale
- Strumenti per stabilizzare ed equilibrare l'assetto di controllo (patti parasociali, accordi, ecc.)
- Le opportunità fornite da investitori esterni
- Metodi per migliorare l'efficacia delle strutture informali di governo aziendale
- Incontri personalizzati col relatore (su prenotazione)

PITCHING DAY

FINANZIARE L'AZIENDA



23 aprile | 9.00 - 13.00; 14.00 - 18.00

 **Formatore:** Augusto Coppola

 **Durata:** 8 ore

Argomento del modulo

Il modulo, organizzato nell'ambito del progetto Startup Euregio, è finalizzato 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.

Programma

- Regole per un pitch ottimale
- Sessioni di pitch dei partecipanti davanti all'uditorio e successivo feedback da parte del docente

COME GLI INVESTITORI PRIVATI VALUTANO LA TUA IMPRESA

FINANZIARE L'AZIENDA



3 maggio | 14.30 - 18.30

 **Formatore:** Nicola Redi

 **Durata:** 4 ore

Argomento del modulo

Il modulo, organizzato nell'ambito del progetto Startup Euregio, vuole far comprendere ai partecipanti cos'è il venture capital e quali sono le dinamiche che lo regolano, far capire come un fondo di investimento analizza e seleziona le idee di business su cui investire e fornire una panoramica degli strumenti che gli investitori (fondi, venture capital e business angels) utilizzano per finanziare e supportare una startup.

Programma

- Il ruolo del venture capital
- Come funziona un fondo
- Cosa e come valuta un fondo: analisi basata su casi di studio
- Come lavoriamo in Vertis

ACADEMY ON DEMAND. OPEN DATA: QUALI VINCOLI, COME SONO DISTRIBUITI, DOVE TROVARLI

INNOVARE: IN MODO OPEN O PROPRIETARIO?



10 maggio | 9.00 - 13.00; 14.00 - 16.30

Formatore: Maurizio Napolitano

Durata: 6,5 ore

Argomento del modulo (Academy on demand)

Il modulo, organizzato in collaborazione con Fondazione Bruno Kessler e il progetto Interreg Osiris, tratta primariamente delle risorse open data (come sono distribuite, come ricercarle) e degli aspetti legali connessi alla loro gestione, nonché del tema del FOIA (accesso libero alle informazioni e ai dati raccolti dalla pubblica amministrazione). Il programma di dettaglio



Programma

- Creare valore per l'azienda con gli open data
- Il framework di distribuzione degli open data
- Le risorse open data più comuni
- I vincoli legali e tecnici degli open data
- Come andare oltre i vincoli
- Esempi virtuosi e fallimenti

dell'evento si baserà sul canovaccio riportato in calce, ma verrà definito tenendo conto del riscontro dei partecipanti al modulo "Nuovi modelli di business abilitati dal dato e dagli open data".

ACADEMY ON DEMAND. OPEN DATA: COME VALUTARE I DATI APERTI PER IL PROPRIO BUSINESS, COME CONTRIBUIRE E TRARNE POI PROFITTO

INNOVARE: IN MODO OPEN O PROPRIETARIO?



17 maggio | 9.00 - 13.00; 14.00 - 16.30

Formatore: Maurizio Napolitano

Durata: 6,5 ore

Argomento del modulo (Academy on demand)

Il modulo, organizzato in collaborazione con Fondazione Bruno Kessler e il progetto Interreg Osiris, tratta degli open data e del rapporto fra pubblico e privato in relazione agli stessi.



Programma

- Le metriche di valutazione dei dati (aperti)
- Creare il bene comune con gli open data
- Esempi e proposte

Affronta anche la questione del perché un privato possa aprire i propri dati. Il programma di dettaglio dell'evento si baserà sul canovaccio riportato in calce, ma verrà definito tenendo conto del riscontro dei partecipanti al modulo "Nuovi modelli di business abilitati dal dato e dagli open data".

ACADEMY ON DEMAND: CORSO BLOCKCHAIN

INNOVARE: IN MODO OPEN O PROPRIETARIO?



23 maggio | 9.00 - 13.00; 14.00 - 18.00

Formatore: da definire

Durata: 8 ore



Argomento del modulo

Argomento e programma saranno definiti tenendo conto del riscontro dei partecipanti al modulo "Bitcoin e blockchain, per saperne di più" del 13 dicembre 2017.

L'INTELLIGENZA EMOTIVA PER MIGLIORARE LA COMUNICAZIONE, LE RELAZIONI E... LE VENDITE!

CONQUISTARE IL MERCATO



30 maggio | 9.00 - 13.00; 14.00 - 18.00

Formatore: Armando Cima

Durata: 8 ore

Argomento del modulo

Il modulo didattico aiuta a scoprire le potenzialità dell'intelligenza emotiva nelle attività e relazioni di business. Essere consapevoli delle emozioni nostre e altrui e saperle gestire in modo funzionale per raggiungere i nostri obiettivi, migliorare le relazioni personali e di lavoro, comunicare con efficacia e riuscire a proporre con successo i nostri prodotti e servizi soddisfacendo il cliente.

Programma

- Irrazionalmente razionale. Ecco l'essere umano:
 - c'è un rettile dentro di noi?
 - un libretto di istruzioni per il nostro cervello
 - i canali di comunicazione sensoriale
 - i nostri sensi e la percezione della realtà
 - la mappa non è il territorio
 - comunicazione e stile di pensiero: un test

- comunicazione conscia e inconscia
- come il corpo ci tradisce e svela i nostri veri pensieri
- Scoprire e allenare la nostra intelligenza emotiva:
 - l'importanza e la ricerca delle emozioni nella nostra vita
 - il lavoro e ricerca della felicità
 - l'intelligenza emotiva: comprendere le nostre e altrui emozioni
 - scegliere la percezione della realtà che desideriamo
 - gestire le nostre e altrui emozioni
 - routine e area di comfort
 - l'innovazione personale: una sfida per la nostra crescita
- Vendere meglio e di più con l'intelligenza emotiva:
 - come le emozioni condizionano la maggior parte delle nostre scelte
 - prevedibilmente irrazionale
 - comprendere i bisogni del cliente
 - percezione di valore e acquisto
 - vendo un prodotto ma regalo un sogno
 - come l'emozione aggiunge valore al prodotto e servizio
 - benvenuta obiezione: ti aspettavo!
 - rendersi insostituibile e fidelizzare il cliente

STRUMENTI DI PROJECT MANAGEMENT

GESTIRE L'AZIENDA



6 giugno | 9.00 - 13.00; 14.00 - 18.00



Formatore: Andrea Molinari



Durata: 8 ore



Argomento del modulo

Il corso prevede l'introduzione alle tematiche legate al project management in quanto disciplina applicativa, legando fondamenti teorici e applicazioni pratiche in ambito aziendale. Nel modulo verranno affrontati i fondamenti teorici della disciplina, sempre relazionando il tutto con aspetti applicativi.



Programma

- Panoramica del project management
- La metodologia e gli strumenti per la gestione dei progetti
- Progetto, programma, portfolio e relative discipline

- Le funzioni principali del project management: scopo, tempo, costo, qualità
- Redigere un piano operativo di progetto (PMP/PPM)
- Work packages, deliverables e loro gestione in uno strumento di PM
- Le altre aree di conoscenza del project management: alcuni dettagli
- Gestione risorse e project management
- La gestione degli stakeholder di progetto
- Esecuzione e controllo: la governance di progetto
- Chiudere e rendicontare un progetto
- Reportistica di progetto
- Portfolio management, dashboard, business intelligence e KPI di progetto

SOCIAL MEDIA MARKETING: UTILIZZARE TWITTER AL MEGLIO PER LA PROPRIA IMPRESA. ASCOLTARE, PROMUOVERE, ANALYTICS

COMUNICARE L'AZIENDA



15 giugno | 14.30 - 18.30



Formatore: Antonio Maresca



Durata: 4 ore



Argomento del modulo

Nell'era del digitale i social media assumono sempre più peso, anche nella gestione della comunicazione aziendale. È necessario capire quando e perché utilizzare i social media, comprendere i fondamenti della corretta presenza sui social, la configurazione di gestione e utilizzo.

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



Programma

- Perché utilizzare i social media
- I fondamentali della corretta presenza sui social media
- Configurazione di una corretta policy di gestione e utilizzo
- Prima di partire: idee e obiettivi chiari
- Basi per la realizzazione di una social media strategy
- L'importanza dell'ascolto, della ricerca delle fonti e delle persone da seguire
- Creazione di un piano contenuti e di un calendario editoriale
- Comunicare e interagire, aspetti importanti per la visibilità
- Promozione organica e social advertising
- Strumenti per la gestione, l'ascolto, l'aggregazione, l'interazione e il monitoraggio
- Misurare le attività: social media analytics
- Check list per la configurazione e l'utilizzo base di Twitter



19 - 20 - 21 giugno | 9.00 - 13.00; 14.00 - 18.00

Formatori: CiaoTech

Durata: 24 ore

Argomento del modulo

Workshop formativo e operativo sulla scrittura di progetti europei, per la partecipazione ai vari programmi, con specifico riferimento al programma SME Instrument di Horizon 2020. Obiettivo primario del modulo, organizzato in partnership con la rete Enterprise Europe Network (www.een-italia.eu) è contribuire a formare risorse (crescita degli skill e delle competenze) delle aziende affinché queste ultime siano maggiormente preparate nella partecipazione a un bando SME Instrument per portare un nuovo prodotto, oggetto di specifici progetti di ricerca e sviluppo, sul mercato.

Programma

19 giugno

9.00 - 13.00

- Il programma quadro per la ricerca e l'innovazione dell'Unione Europea: Horizon 2020
- I 3 Pilastrini di Horizon 2020: Societal Challenge, Industrial Leadership e Excellence in Science
- I tipi di progetti europei in H2020, criteri di eleggibilità e percentuali di finanziamento: RIA, IA e CSA
- Horizon 2020: valutazione dei primi 4 anni di operatività
- Il nuovo European Innovation Council

14.00 - 18.00

- Introduzione allo strumento SME Instrument
- Le 3 fasi dello SME Instrument
- Focus fase 1
- Iscrizione al portale ECAS e self assessment delle SME
- Esempi di registrazione e registrazione attiva dei partecipanti.

20 giugno

In questa parte del corso verranno esaminati nel dettaglio i form progettuali della Fase 1 e della Fase 2, evidenziando il tipo di contenuto atteso dai valutatori dell'UE e il "linguaggio" da adottare nelle diverse sezioni. L'apprendimento sarà favorito da esercizi pratici svolti dai partecipanti, sotto la supervisione dei formatori.

09.00 - 13.00

- Parte A di ECAS: caso studio CiaoTech
- Parte B, sezione 1 - 3; Parte B, sezione 4 - 5)

14.00 - 18.00

- Parte A di ECAS: Parte A di ECAS e budget
- Parte B, sezione 1 - 3; Parte B, sezione 4 - 5

21 giugno

9.00 - 13.00

- Fase 2: nuovo iter e criteri di valutazione
- Fase 2: la novità nella valutazione, il pitch. In questa parte del corso verranno esaminati nel dettaglio i punti chiave nella preparazione del pitch. L'apprendimento sarà favorito da esercizi pratici svolti dai partecipanti, sotto la supervisione dei formatori
- Un approccio vincente alla progettazione europea: la qualità delle idee, il network, la proposta professionale
- Analisi delle idee di progetto dei partecipanti: incontri one to one

14.00 - 18.00

- Analisi delle idee di progetto dei partecipanti: incontri one to one



6 settembre | 9.00 - 13.00; 14.00 - 18.00

Formatore: Andrea Molinari

Durata: 8 ore

Argomento del modulo

Il modulo, naturale prosecuzione del modulo del 6 giugno, presenta gli aspetti operativi del project management attraverso esercitazioni pratiche svolte al computer in un'aula attrezzata.

Programma

- Introduzione ai software di project management e alle loro caratteristiche fondanti
- Presentazione di Microsoft Project
- Implementazione della schedulazione di progetto e delle tecniche reticolari

- Critical Path Method e analisi criticità
- L'utilizzo del diagramma di Gantt
- Vincoli e scadenze nella pianificazione
- Attività critiche e ipercritiche
- Margini di flessibilità nella valutazione della pianificazione
- Definire le milestones di progetto e milestone chart
- Dimensionamento delle risorse
- Assegnare risorse a task
- La baseline di progetto
- Stime del progetto: tempi e costi
- Il budget di progetto
- Gli Stati Avanzamento Lavori (SAL)
- Timesheet e piano di lavoro aggiornato

LE BASI DEL NEUROMARKETING: COME FARE LA DIFFERENZA NEL MERCATO RIDUCENDO I MARGINI DI RISCHIO E AUMENTANDO IL PROPRIO RENDIMENTO AZIENDALE



13-14 settembre | 14.30 - 18.30

Formatore: Neurexplore

Durata: 16 ore

Argomento del modulo

Il modulo in questione mira a fornire una serie di competenze pratiche e teoriche utili a gestire al meglio la propria attività con il mercato. Il corso prevede una prevalenza di contenuti scientifici e di casi di successo utili a capire quali sono le potenzialità del neuromarketing, al fine di dare una panoramica piuttosto ampia relativa a quanto sia possibile ottenere con questi nuovi metodi e conoscenze.

Programma

- Cosa è il neuromarketing

- Come suscitare un desiderio di acquisto su base scientifica:
- Cosa influenza i nostri comportamenti di acquisto
- Il funzionamento del cervello umano per quanto riguarda alcuni importanti circuiti cerebrali
- Strumentazione scientifica di neuromarketing: gsr, fmri, eeg, eyetracking e molto altro
- Il collegamento tra attività cerebrale e comportamenti
- Le trappole mentali (i bias cognitivi): cosa sono e come tenerne conto
- Emozioni: cosa sono, come mai sono così importanti
- Esempi applicativi di neuromarketing ai seguenti ambiti:
 - attività comunicativa
 - web marketing: creare un sito efficace, creare una strategia di promozione on-line
 - attività di vendita
 - costruire un brand

SOCIAL MEDIA MARKETING: UTILIZZARE LINKEDIN AL MEGLIO PER LA PROPRIA IMPRESA. ASCOLTARE, PROMUOVERE, ANALYTICS

COMUNICARE L'AZIENDA



20 settembre | 14.30 - 18.30

Formatore: Antonio Maresca

Durata: 4 ore

Argomento del modulo

Nell'era del digitale i social media assumono sempre più peso, anche nella gestione della comunicazione aziendale. È necessario capire quando e perché utilizzare i social media, comprendere i fondamentali della corretta presenza sui social, la configurazione di gestione e utilizzo.

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

Programma

- Perché utilizzare i social media
- I fondamentali della corretta presenza sui social media
- Configurazione di una corretta policy di gestione e utilizzo
- Prima di partire: idee e obiettivi chiari
- Basi per la realizzazione di una social media strategy
- L'importanza dell'ascolto, della ricerca delle fonti e delle persone da seguire
- Creazione di un piano contenuti e di un calendario editoriale
- Comunicare e interagire, aspetti importanti per la visibilità
- Promozione organica e social advertising
- Strumenti per la gestione, l'ascolto, l'aggregazione, l'interazione e il monitoraggio
- Misurare le attività: social media analytics
- Check list per la configurazione e l'utilizzo base di LinkedIn

MARKETING ORGANIZZATIVO: DALL'IMPOSTAZIONE DEL SISTEMA DI VENDITA ALLO SVILUPPO DELLA RETE COMMERCIALE

CONQUISTARE IL MERCATO



27 settembre | 9.00 - 13.00; 14.00 - 18.00

Formatore: Armando Cima

Durata: 8 ore

Argomento del modulo

Il modulo analizza la funzione vendite da un contesto strategico e organizzativo dell'impresa.

Programma

- Il contesto strategico e organizzativo della funzione vendite:
 - marketing? ma io non ho bisogno di pubblicità...
 - la funzione marketing e la funzione commerciale con un approccio strategico
 - i processi aziendali e la loro interazione con l'area commerciale
 - quale sistema di distribuzione? il posizionamento competitivo
- L'analisi del business come strumento di progettazione del sistema e struttura di vendita:

- struttura del mercato e posizionamento: analisi esterna
- copertura territoriale
- portafoglio clienti: analisi interna
- prodotto e servizio: come l'oggetto della transazione influenza la struttura della rete di vendita
- costi per la costruzione del valore
- obiettivi di vendita; volumi e redditività
- controllo dei risultati di vendita e revisione degli obiettivi
- figure manageriali e professionali nella rete di vendita
- Le azioni di sviluppo del mercato e il "sistema di vendita":
 - come strutturare un "sistema di vendita" efficace
 - sviluppo dei volumi e azioni sulla marginalità, la leva del prezzo e quella del valore
 - la funzione vendite "diffusa" nel contesto strategico e organizzativo dell'impresa
 - orientare organizzazione e sistema informativo al marketing e al servizio al cliente
 - creare valore e aumentare la percezione del valore da parte del cliente
 - rendere insostituibile l'esperienza di acquisto, strumenti e tecniche per vendere meglio e di più

COME APPLICARE IL NEUROMARKETING AL WEB MARKETING

CONQUISTARE IL MERCATO



4 ottobre | 9.00 - 13.00; 14.00 - 18.00

Formatore: Neurexlore

Durata: 8 ore

Argomento del modulo

Il presente modulo prevede un approfondimento riservato a chi abbia preso parte al primo modulo "base" e voglia approfondire nel dettaglio le applicazioni di neuromarketing con esempi pratici ed esercizi da risolvere in aula. Il modulo prevede una breve introduzione (1 ora) dove si rinfrescheranno alcuni concetti fondamentali esposti nella formazione base. Per evitare che il modulo si concentri su concetti già

espressi nella formazione base, non verrà eseguito un ripasso completo di argomenti già trattati nel corso base.

Programma

- Costruire una strategia per attirare il proprio target
- L'analisi del processo decisionale dei target
- Creatività mirata sull'analisi dei processi decisionali
- La pianificazione del web marketing
- Neuromarketing e applicazioni pratiche relative a:
 - costruire un sito
 - costruire un video promozionale
 - costruire la propria attività social
 - creare newsletter efficaci
 - gestire una attività di e-commerce

CATEGORIA A

soggetti insediati negli spazi di preincubazione di Trentino Sviluppo: Greenhouse (spazi di coworking presso Progetto Manifattura) e Starter (spazi di coworking presso Polo Meccatronica).

CATEGORIA B

soggetti insediati nei B.I.C. di Trentino Sviluppo (contratto di incubazione).

CATEGORIA C

soggetti iscritti a Start-Up Lab e Crash Course dell'Università degli studi di Trento, al premio D2T- Startup Adventure X 2018, soggetti insediati negli spazi di preincubazione di Hub Innovazione Trentino.

CATEGORIA D

soggetti beneficiari di contributi nuova imprenditorialità (legge provinciale 6/99), beneficiari bandi Seed Money FESR 3-2009/1-2011/1-2013, partecipanti bando Seed Money FESR 1-2017.

CATEGORIA E

soggetti non compresi nelle categorie precedenti.

QUOTE DI ISCRIZIONE:

Categoria A e C

La partecipazione è gratuita

Categoria B e D

Modulo da mezza giornata €50, da una giornata €100, da due giornate €140, da 3 giornate €200

Categoria E

Modulo da mezza giornata €70, da una giornata €140, da due giornate €190, da 3 giornate €260

LUOGO DI SVOLGIMENTO

I moduli si terranno presso Progetto Manifattura (Piazza Manifattura 1, Rovereto), tranne il modulo sul project management del 6 settembre, che si terrà presso TSM - Trentino School of Management (Via Giusti 40, Trento). Per esigenze logistiche, la sede potrebbe variare di volta in volta, previa comunicazione agli iscritti.

I seguenti moduli sono a pagamento (ad esclusione delle categorie gratuite) previa iscrizione:

- **7 febbraio**
Social media marketing: utilizzare Facebook
- **30 maggio**
L'intelligenza emotiva per migliorare la comunicazione, le relazioni e...le vendite!
- **6 giugno**
Strumenti di Project Management
- **15 giugno**
Social media marketing: utilizzare Twitter
- **19-20-21 giugno**
Corso di Europrogettazione
- **6 settembre**
Project Management: aspetti operativi
- **13-14 settembre**
Le basi del neuromarketing
- **20 settembre**
Social media marketing: utilizzare LinkedIn
- **27 settembre**
Marketing organizzativo: dall'impostazione del sistema di vendita allo sviluppo della rete commerciale
- **4 ottobre**
Come applicare il neuromarketing al web marketing

PER ISCRIZIONI

www.trentinosviluppo.it

Tutte le tariffe si intendono al netto di IVA.

BERNONI GRANT THORNTON

È la member firm italiana di Grant Thornton International Ltd specializzata nei servizi di consulenza tributaria, societaria, advisory, IT e di outsourcing. Con oltre 230 persone che operano nelle sedi di Milano, Roma, Brescia, Padova, Trento, Trieste e Torino, svolge servizi di consulenza differenti, con particolare riferimento al tax & legal e all'advisory per le operazioni straordinarie e per la mappatura dei rischi fiscali e la predisposizione di procedure ad hoc, nonché al business process solution per una gestione completa delle attività di compliance. Per quanto riguarda il processo di internazionalizzazione delle imprese, siano esse società private o pubbliche, quotate e non, lo studio Bernoni Grant Thornton si avvale dell'ausilio di professionisti appartenenti ad altre member firm del network Grant Thornton International presente, da più di 100 anni, con oltre 42.000 persone, in più di 130 Paesi.

ANDREA BOLNER

Laureato in Economia presso l'Università degli studi di Trento. Imprenditore digitale nel settore della sharing economy, consulente di management specializzato nello sviluppo di nuovi mercati e marketing internazionale. Ha maturato diverse esperienze come temporary manager. Formatore esperto nei temi di marketing e comunicazione, team building e leadership. Business angel, mentor e coach per varie startup innovative. Presidente e fondatore di BAN (Business Angel Network) Trentino.

CIAOTECH, Gruppo PNO

Multinazionale presente in 12 Paesi UE, supporta da oltre trent'anni piccole, medie e grandi imprese, oltre a università e centri di ricerca, nell'accesso ai finanziamenti pubblici specificamente in materia di ricerca, innovazione e sviluppo tecnologico.

Il Gruppo, con un team di 240 esperti tra cui ingegneri, chimici, fisici, avvocati e fiscalisti, segue azioni di trasferimento tecnologico e gestione dell'innovazione, attività di systematic innovation ed elaborazione di proposte progettuali a valere su fondi pubblici.

ARMANDO CIMA

Docente e consulente di Marketing e Innovazione Organizzativa. Business & Life Coach ACC (Associate Certified Coach) iscritto a ICF (International Coach Federation), è specializzato nel fornire supporto a imprenditori, manager e soci d'impresa nel focalizzare le loro decisioni e trasformarle in azioni di miglioramento concrete nella loro azienda e nella loro vita.

Da oltre 20 anni aiuta le piccole e medie aziende nel loro percorso di innovazione e sviluppo, orientando al marketing ed al servizio al cliente. Progetta e realizza percorsi di crescita professionale dove consulenza, formazione e coaching si integrano in armonia per creare nelle aziende persone e squadre competenti, affiatate e orientate al raggiungimento degli obiettivi.

AUGUSTO COPPOLA

È 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 a 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.

FRANCESCA DE CHIARA

Ricercatrice senior in scienze sociali del Digital Commons Lab e researcher fellow di The GovLab alla New York University. Coordinatrice del nodo dell'Open Data Institute di Trento. Esperta di open government, tecnologie civiche e open data. Attualmente impegnata, assieme al team del GovLab, nel progetto Open Data 200 Italy: il primo studio completo di aziende italiane che utilizzano i dati aperti per generare nuovi business e sviluppare nuovi servizi e prodotti.

ANDREA FERRETTI

Laureato a pieni voti in Economia presso l'Università degli studi di Ancona con specializzazione "Credito e Finanza", ha lavorato dapprima in Efibanca e quindi in Banco Popolare, curando i rapporti con le aziende corporate, coordinando attività commerciali e di marketing e predisponendo progetti di intervento, anche rientranti nella sfera del merchant banking, su aziende pubbliche e private di elevato standing. Dal 2009, per Banco Popolare, è stato docente della Scuola di formazione di Gruppo per i corsi di credito alle imprese, analisi di bilancio, rating e monitoraggio del credito. Collabora con numerose e prestigiose università italiane. Dal 2012 è docente nel corso di perfezionamento in Gestione delle Imprese Familiari presso l'Università degli studi di Verona. Giornalista pubblicista, è autore di numerosi editoriali e articoli economico-finanziari (Repubblica.it, Messaggero.it, Virgilio Finanza; Teleborsa; Formiche.net, Tg com 24, MF, Milano Finanza, Italia Oggi).

VITTORINO FILIPPAS

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

ALEARDO FURLANI

Ha oltre vent'anni di esperienza nel campo dei servizi per l'innovazione, il trasferimento tecnologico e il management strategico attraverso gestione di progetti nel campo della valutazione, revisione e monitoraggio di programmi di finanziamento e di ricerca e sviluppo europei, politiche e strategie per l'innovazione a livello europeo, nazionale e regionale e piani di sviluppo regionale per l'innovazione. Ha esperienza anche nel campo delle strategie di business, nel marketing internazionale e nella governance aziendale nell'ambito della quale dal 2007 collabora con Trentino Sviluppo per il supporto alle PMI trentine attraverso una metodologia congiuntamente sviluppata.

ANTONIO MARESCA

È consulente di marketing turistico alberghiero e 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, sa leggere le dinamiche del lavoro online in anticipo e con un'interpretazione sempre corretta. Un personaggio autorevole in un panorama sempre più difficile e competitivo.

ANDREA MOLINARI

È laureato in Economia, si occupa di ricerca nell'ambito delle tecnologie informatiche avanzate, in particolare nel settore della reingegnerizzazione dei processi, delle applicazioni internet legate al project management e all'e-learning, ha circa 200 pubblicazioni fra libri, riviste e conferenze scientifiche. Dal 1990 è docente universitario presso l'Università degli studi di Trento nell'ambito dell'Information and Communication Technology e del Project Management; dal 2003 insegna anche presso la Libera Università di Bolzano e dal 2007 presso la Åbo Akademi in Finlandia. È un Early Adopter e Beta Tester del Microsoft Project e della Piattaforma Project Server dal loro esordio sul mercato, opera come consulente nel settore degli strumenti e delle tecnologie a supporto delle attività di Enterprise Project e Portfolio Management. Si occupa di consulenza nel campo del Software Project Management per la gestione secondo le metodologie PMI di progetti software e progetti europei.

MAURIZIO NAPOLITANO

Coordinatore del Digital Commons Lab. Esperto di tecnologie spaziali, open-street-map e open data. È stato membro del comitato scientifico della agenda digitale della regione Emilia Romagna dal 2013 al 2016. Una etichetta che maggiormente lo descrive è quella di civic hacker.

NEUREXPLORE

Interviene per aumentare l'efficacia delle operazioni di sviluppo aziendale e fornisce alle aziende un supporto per realizzare strategie efficaci, basate su conoscenze comportamentali e neuro-cognitive e dati oggettivi derivati da ricerche realizzate sia al suo interno, sia in ambito scientifico internazionale. Ha come punto di forza l'integrazione tra diversi campi di interesse e competenza.

FLAVIO NOTARI

Dottore Commercialista e Revisore Legale, si occupa di diritto tributario e ha maturato esperienze in studi commerciali e legali italiani e statunitensi. Vanta una solida esperienza nell'ambito della fiscalità domestica così come in quella internazionale assistendo gruppi industriali italiani e multinazionali anche per problematiche di fiscalità delle operazioni straordinarie. È associato di Legalitax Studio Legale e Tributario, realtà professionale di oltre cento professionisti. Docente a contratto in Financial Accounting presso l'università americana, John Cabot University. Advisor di acceleratori di imprese, e consigliere di diverse startup tecnologiche, segue con grande attenzione i percorsi di innovazione del tessuto imprenditoriale italiano, promuovendone la competitività e diffondendo la cultura del rischio. Co-fondatore di BAIA Italia - Business Association Italy America, contribuisce alla definizione della visione e strategia dell'associazione che favorisce iniziative imprenditoriali promosse da operatori italiani e americani e, in particolare, facilita i rapporti tra il sistema produttivo e della ricerca italiano e attori economici basati negli USA. È autore di diverse pubblicazioni in materia tributaria, e con frequenza relatore in convegni.

ALBERTO NUCCIARELLI

È ricercatore (tenure-track) presso il Dipartimento di Economia e Management dell'Università degli studi di Trento. Dopo il post-dottorato presso la Eindhoven University of Technology-TU/e (Paesi Bassi), è stato Research Scientist presso Philips Research (High Tech Campus, Eindhoven) e Research Fellow presso la Faculty of Management di Cass Business School (City University London) di cui è attualmente Honorary Visiting Fellow. Si occupa di digital economy e il suo lavoro di ricerca riguarda i modelli di business e loro innovazione, smart cities, Internet of Things (IoT), e la definizione delle strategie aziendali in presenza di innovazione tecnologica. È autore di pubblicazioni su riviste internazionali peer-reviewed come ad esempio Journal of Business Research, Production Planning and Control, Technological Forecasting & Social Change e Government Information Quarterly. Membro dell'Academy of Management, frequenta le principali conferenze internazionali in tema di management e gestione dell'innovazione dove presenta regolarmente i suoi lavori di ricerca.

NICOLA REDI

Direttore Investimenti di Vertis SGR, è stato in precedenza Chief Investment e Technology Officer in TTVenture. Ha inoltre ricoperto posizioni di responsabilità a livello globale ed europeo nell'R&D di Pirelli Pneumatici e American Standard. È membro dell'High Level Group for Innovation Policy Management, iniziativa del Consiglio degli Stati Europei. Ha conseguito una laurea in Ingegneria Aeronautica al Politecnico di Milano, un MBA presso l'Università Bocconi di Milano e un PhD presso l'Aston Business School di Birmingham (UK). Vertis SGR è una società di gestione del risparmio indipendente che gestisce fondi di venture e growth capital per imprese del made in Italy innovativo e dell'high-tech industriale europeo.

ALESSANDRO ROSSI

È professore aggregato in Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia e Management dell'Università degli studi di Trento, dove tiene i corsi di Decisioni per il Management, Start-Up Lab, e il modulo di Modelli di Business per gli Open & Big Data. Coordinatore del programma di Innovation & Entrepreneurship Education per il Trento Doctoral Training Centre presso EIT Digital, dove tiene i corsi di Business Model Development e Growth & Harvest. In passato ha tenuto insegnamenti di Digital Competitive Strategy, Innovation Management, Social Innovation. Organizzatore (Startup Weekend Bolzano) e mentor (Startup Weekend Trento, Lean Startup Machine, Allora Crealo!) in vari eventi di educazione all'imprenditorialità. Formatore aziendale su temi di corporate lean venturing. Consulente, advisor, mentor per diverse startup innovative dell'ecosistema imprenditoriale locale (Innovie, SkipassGo, Shelly, HTC Bio Innovation, Learnscapes). Autore di vari contributi scientifici in tema di innovation management, con particolare attenzione ai nuovi modelli di business in regime di innovazione aperta (open innovation).

STARSUP

È una società che si occupa della gestione di un portale di equity crowdfunding. Il portale StarsUp svolge la propria attività su tutto il territorio nazionale e ha sviluppato una consolidata esperienza di mercato e un eterogeneo e qualificato network istituzionale e professionale.

STUDIO BONINI

È una società di servizi che dal 1980 si occupa di proprietà industriale nel Nord Italia. Offre servizi a 360° per la protezione e la valorizzazione delle opere dell'ingegno, dalla stesura di brevetti al deposito dei marchi, alla protezione del design e copyright, fino all'assistenza legale, alle licenze, nonché alla formazione rivolta alle aziende che desiderino innovare i loro prodotti.

In collaborazione con
Università degli studi di Trento e Stein Lab
Enterprise Europe Network
Progetto Startup Euregio
Progetto Osiris
Fondazione bruno Kessler



Trentino Sviluppo

Via Fortunato Zeni 8 - 38068 Rovereto Italy

+39 0464 443111

luca.capra@trentinosviluppo.it

www.trentinosviluppo.it

