



**Polo Innovativo**

ESPERTI DI ACCELERAZIONE, PARTNER PER IL CAMBIAMENTO

# CORSO ACCELERAZIONE D'IMPRESA

Crescita e finanziabilità per  
aziende o start up

**FINANZIABILE  
FINO AL  
100%**

**10** incontri  

---

**40** ore

# CORSO ACCELERAZIONE D'IMPRESA

IL PROGRAMMA

## 1. Introduzione all'Imprenditorialità

- Concetti di base sull'imprenditorialità
- Differenze chiave tra imprenditori, lavoratori autonomi e dipendenti
- Scelta dell'approccio imprenditoriale più adatto
- Ruolo delle micro imprese nell'economia
- Ideazione imprenditoriale e valutazione delle opportunità
- Definizione di una impresa e sfatamento dei miti comuni
- L'importanza di un approccio imprenditoriale

## 2. Sviluppo dell'Idea imprenditoriale e Validazione del modello di business

- Come sviluppare e far crescere un'idea imprenditoriale vincente
- Tecniche di validazione delle idee di business
- Identificazione del mercato target
- Identificazione delle caratteristiche essenziali di un imprenditore di successo
- Sviluppo delle abilità imprenditoriali
- Approfondimento delle competenze chiave per gli imprenditori

## 3. Creazione del Piano Aziendale

- Elementi chiave del piano aziendale
- Analisi di mercato e pianificazione finanziaria
- Comunicare la visione aziendale
- Concetti fondamentali del Business Model Canvas
- Utilizzo del BMC come strumento di sviluppo imprenditoriale
- Elementi costitutivi del BMC e la creazione di un prodotto o servizio di valore
- Utilizzo pratico del BMC per delineare il modello di business

## 4. Marketing e Vendite

- Dettaglio dei segmenti di clientela, delle relazioni con i clienti e dei canali di distribuzione
- Come utilizzare il BMC per identificare le opportunità di mercato
- Strategie di marketing e branding
- Sviluppo di una strategia di vendita efficace
- Utilizzo di strumenti digitali per l'acquisizione di clienti
- Analisi dei costi e delle fonti di ricavo
- Utilizzo del BMC per massimizzare il margine

## 5. Gestione delle Risorse Finanziarie

- Pianificazione finanziaria e gestione del capitale iniziale
- Budget e controllo delle finanze
- Accesso a finanziamenti e investimenti
- Ruolo dei partner chiave, delle attività chiave e delle risorse chiave nel modello di business

## 6. Affrontare le Sfide delle micro imprese

- Analisi delle sfide comuni e soluzioni
- Gestione del rischio e della crescita
- Mantenimento dell'agilità imprenditoriale

## 7. Negoziazione e Acquisizione di Investimenti

- Tecniche di negoziazione
- Come presentare il tuo progetto aziendale ad eventuali investitori (in caso di start-up)
- Valutazione delle offerte di investimento

## 8. Scaling e Crescita

- Strategie per la crescita aziendale
- Gestione del scaling
- Espansione internazionale
- Introduzione alla gestione delle risorse umane per la crescita

## 9. Team e Risorse Umane

- Creazione e gestione di un team efficace
- Cultura aziendale e motivazione dei dipendenti
- Selezione e retention del personale chiave

## 10. Tendenze e Opportunità Future

- Esplorazione delle tendenze nell'ecosistema delle micro imprese e delle start-up in generale
- Nuove opportunità e settori emergenti
- Preparazione per il futuro dell'imprenditorialità
- Transizione da micro impresa o start-up a PMI



PIÙ INFORMAZIONI SU  
[www.poloinnovativo.it/academy](http://www.poloinnovativo.it/academy)

CRESCITA E FINANZIABILITÀ PER AZIENDE O START UP