

Acceleratore transfrontaliero di startups +

SESSIONI COLLETTIVE

Programma Masterclass e Workshop



PROGRAMMA SESSIONI COLLETTIVE

INTRODUZIONE

Il progetto MARITTIMOTECH+ (Accélérateur transfrontalier de startups +), finanziato a valere sul Programma di Cooperazione Territoriale Italia-Francia Marittimo 2014-2020 – ASSE 1, di durata biennale (con termine a febbraio 2023), è finalizzato alla creazione di un Acceleratore Transfrontaliero che promuova lo sviluppo di nuove imprese ma, soprattutto, che faciliti lo sfruttamento economico di nuove idee imprenditoriali legate alla crescita blu e verde. MARITTIMOTECH+ vuole sostenere nuovi progetti e dare “un’accelerazione” alle filiere verdi e blu, riconoscendo nell’area di cooperazione transfrontaliera IT-FR un ideale terreno fertile per l’innovazione imprenditoriale.

Il progetto MARITTIMOTECH+ intende far partecipare 50 Micro e piccole medie imprese (MPMI) con progetti innovativi ad un percorso di accelerazione, articolato in:

- A. Sessioni collettive: masterclass + workshop;
- B. Accompagnamento individuale specifico in base alle caratteristiche dell’azienda;
- C. Evento di Networking transfrontaliero come occasione per poter presentare la propria impresa a possibili finanziatori;
- D. Evento di importanza internazionale per la promozione e valorizzazione della propria impresa (**solo 10 imprese**).

Il percorso è destinato alle **Micro e Piccole Medie Imprese (MPMI) costituite da meno di 2 anni** (oppure da meno di 3 anni se nate attorno ad un’innovazione) e **operative nelle 4 filiere prioritarie** del Programma (**Turismo innovativo e sostenibile, Energie rinnovabili blu e verdi, Nautica e cantieristica navale, Biotecnologie blu e verdi**).

MODALITA’ di SVOLGIMENTO

Le sessioni collettive saranno articolate in 5 **masterclass** (lezioni metodologiche) a cui seguiranno i **relativi workshop** (laboratori), della durata di circa **3 ore ciascuna**, per un totale di **30 ore** complessive.

Destinatari sono le 48 imprese selezionate nell’ambito dell’Avviso transfrontaliero pubblicato il 3 dicembre 2021, aventi sede legale e/o unità locale nell’[Area di Cooperazione](#).

Possono partecipare alle sessioni collettive i **titolari** delle imprese selezionate **e/o i loro incaricati**. Prima dell’avvio delle sessioni collettive, le imprese beneficiarie **dovranno comunicare** al partner di riferimento **la lista dei soggetti** che hanno intenzione di coinvolgere nelle diverse masterclass o workshop.

Le sessioni collettive **si svolgeranno a distanza** attraverso la piattaforma di videoconferenza WEBEX. Il link per il collegamento verrà comunicato a ciascun partecipante prima dell’inizio di ciascuna lezione.

Ciascuna sessione di masterclass ed il relativo workshop è organizzata da uno dei partner del progetto e si svolgerà nella lingua madre del partner e nello specifico del docente dallo stesso individuato. E’ pertanto prevista una traduzione simultanea dall’italiano al francese e dal francese all’italiano.

Le **masterclass** si svolgeranno in sessione unica **il martedì** mentre per i **workshop** i beneficiari sono stati divisi in **due gruppi: Gruppo A** è formato da tutte le imprese appartenenti alla filiera **Turismo sostenibile ed innovativo** e seguirà il **mercoledì**; del **gruppo B** fanno parte **tutte le altre imprese** e seguiranno il **giovedì**.

Ciascun partecipante riceverà comunicazione del gruppo nel quale è stato inserito e solo per motivi eccezionali potrà spostarsi da un gruppo all’altro previa comunicazione.

Per ottenere **l’attestazione di partecipazione** al programma transfrontaliero di accelerazione MARITTIMOTECH+ e candidarsi all’evento di importanza internazionale è necessario seguire tutte le masterclasses e partecipare almeno al 70% delle ore previste dai workshops.

A conclusione delle sessioni collettive (masterclass + workshop), al fine di selezionare le **dieci imprese per la partecipazione all'evento di importanza internazionale**, è previsto un colloquio con i Comitati Locali nell'ambito del quale verrà valutata la progressione dell'apprendimento dei partecipanti. La prova verterà sulla presentazione e discussione dei lavori svolti durante i workshop e, in particolare, verrà richiesto ai candidati in che modo le informazioni e le conoscenze acquisite hanno contribuito a migliorare e/o sviluppare la loro impresa.

In sintesi di seguito il calendario ed il partner organizzatore:

- **ICE-Breaking Event_ 12 APRILE 2022**
- **MASTERCLASS 1_ 19-20-21 APRILE**
Soft skills, sostenibilità e filiere prioritarie (turismo, nautica, biotecnologie ed energie rinnovabili)
A cura di Università di Genova – Dipartimento di Ingegneria Civile, Chimica ed Ambientale
- **MASTERCLASS 2_ 26-27-28 APRILE**
Controllo di gestione e restituzione del business plan
A cura di PROMOCAMERA, Azienda Speciale della Camera di Commercio di Sassari
- **MASTERCLASS 3_ 3-4-5 MAGGIO**
STRATEGIE DI MARKETING E COMMERCIALI
A cura di Camera di Commercio Industria del Var – Tolone
- **MASTERCLASS 4_ 10-12-13 MAGGIO**
Fundraising, crowdfunding, crowdsourcing e ulteriori possibili canali di finanziamento
A cura di INIZIA' e Camera di Commercio Industria della Corsica
- **MASTERCLASS 5_ 17-18-19 MAGGIO**
DIGITALIZZAZIONE
A cura della Camera di Commercio I.A.A. della Maremma e del Tirreno

PERCORSO COLLETTIVO		
Sessione	Data	Orario
ICE-BREAKING EVENT	12 aprile	14.00-18.00
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Presentazione del percorso di accelerazione MarittimoTech+ ➤ I partner coinvolti nel progetto si presentano ➤ Le 50 imprese selezionate si presentano in tre minuti 		

PERCORSO COLLETTIVO			
Sessione		Data	Orario
MASTERCLASS 1		19 aprile	14.00-17.00
WORKSHOP	Soft skills, sostenibilità e filiere prioritarie (turismo, nautica, biotecnologie ed energie rinnovabili)	Gruppo A 20 aprile	14.00-17.00
		Gruppo B 21 aprile	14.00-17.00
<p>Nell'ambito delle filiere prioritarie blu e verdi vengono approfondite le competenze soft skill in coerenza ai principi della sostenibilità, quali:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Leadership e lavoro di gruppo (buone capacità di comunicazione e di relazione con il pubblico; Capacità di lavorare in gruppo; Autonomia lavorativa e serietà); ➤ Problem solving (Flessibilità; Problem solving; Dinamicità; Creatività e innovazione); <p>Organizzazione e management dei servizi (Capacità organizzative e rispetto dei tempi; Adattabilità; Gestione delle responsabilità).</p>			
MASTERCLASS 2		26 aprile	14.00-17.00
WORKSHOP	Controllo di gestione e restituzione del business plan	Gruppo A 27 aprile	14.00-17.00
		Gruppo B 28 aprile	14.00-17.00
<p>Nell'ambito delle attività necessarie alla buona conduzione aziendale, fondamentale importanza rivestono quelle relative alla pianificazione e al controllo dei costi di gestione, che consentono di monitorare lo stato di salute dell'azienda e la sua redditività in termini di risultati economici conseguiti.</p> <p>La corretta impostazione di un sistema che raccoglie tutte le informazioni e i dati è necessario per analizzare l'impiego e l'efficienza delle risorse a disposizione, misurare le performance aziendali e orientare le scelte future.</p> <p>Per supportare le imprese nella gestione di questi strumenti, verranno affrontate le tematiche della pianificazione, della gestione e del controllo di impresa per rispondere alla richiesta di strumenti e conoscenze operative per condurre al meglio le operazioni di controllo finanziario e gestionale all'interno dell'azienda.</p>			
MASTERCLASS 3		3 maggio	14.00-17.00
WORKSHOP	STRATEGIE DI MARKETING E COMMERCIALI	Gruppo A 4 maggio	14.00-17.00
		Gruppo B 5 maggio	14.00-17.00
<p>La presente sessione ambisce a costruire, semplificare, facilitare e accelerare la commercializzazione di progetti imprenditoriali attraverso la strutturazione e l'organizzazione delle loro strategie commerciali. Gli obiettivi specifici della prima settimana, quindi, si attestano a: formalizzare/validare/arricchire i fondamenti della loro di vendita e di marketing fornendo le principali chiavi metodologiche; favorire l'autonomia grazie a strumenti personalizzati e direttamente operativi; imparare dalle migliori pratiche condividendo le esperienze con i relatori. Obiettivi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Organizzare e ottimizzare la politica di vendita e di marketing ➤ Creare valore nell'atto di vendere ➤ Ottimizzare il potenziale di vendita <p>Controllare lo sviluppo e aumentare la visibilità</p>			

PERCORSO COLLETTIVO			
Sessione		Data	Orario
MASTERCLASS 4	Fundraising, crowdfunding, crowdsourcing e ulteriori possibili canali di finanziamento	10 maggio	14.00-17.00
WORKSHOP		Gruppo A 12 maggio	14.00-17.00
		Gruppo B 13 maggio	14.00-17.00
<p>Nell'ambito delle attività di sostegno finanziario, l'attenzione si concentrerà sulla strategia di finanziamento in ogni fase dello sviluppo dell'azienda.</p> <p>Per prepararsi all'entrata degli investitori è necessario analizzare le proprie necessità, giustificare l'utilità della raccolta di fondi e valorizzare la propria azienda. Questi tre assi saranno trattati. Così, questa masterclass servirà come base per sviluppare questa strategia, dall'adescamento al finanziamento di serie. I temi trattati saranno quindi legati all'ingresso degli investitori: contributi di capitale, fondi pubblici, fondi privati, business angels, ecc.</p>			
MASTERCLASS 5	DIGITALIZZAZIONE	17 maggio	14.00-17.00
WORKSHOP		Gruppo A 18 maggio	14.00-17.00
		Gruppo B 19 maggio	14.00-17.00
<p>Nell'ambito delle attività a supporto del potenziamento digitale e tecnologico delle aziende, sarà realizzato un focus sulle tecnologie necessarie alla transizione digitale, occasione per tutte le imprese che vogliono cogliere le opportunità legate alla quarta rivoluzione industriale.</p> <p>Nello specifico verrà approfondita la conoscenza e comprensione delle tecnologie abilitanti dell'impresa 4.0 quali a titolo esemplificativo: Integrazione verticale e orizzontale, Industrial Internet e IoT, Cloud, Cyber sicurezza e business continuity, Big data e analytics.</p>			