

BANDO DI AMMISSIONE AL CORSO DI ALTA FORMAZIONE IN CREAZIONE DI IMPRESA I EDIZIONE

OBIETTIVI FORMATIVI

Il Corso di Alta Formazione in “Creazione di impresa”, organizzato da POLARIS – Azienda speciale della Camera di Commercio di Salerno per la Cultura d’impresa - promosso dall’Ente camerale e dall’Università degli Studi di Salerno, si pone l’obiettivo di fornire ai discenti una base conoscitiva utile all’avvio di nuove attività imprenditoriali. In particolare, i corsisti acquisiranno particolari competenze teoriche nell’ambito delle seguenti tematiche:

- innovazione d’impresa;
- marketing;
- redazione del piano economico e finanziario.

L’obiettivo finale è, pertanto, quello di porre le basi per il sostegno alla produzione e all’occupazione attraverso il rafforzamento del tessuto produttivo locale grazie alla nascita di nuove realtà imprenditoriali.

ORGANIZZAZIONE DEL CORSO

Il corso si articolerà in:

- 8 Macroaree di approfondimento:
 - Marketing
 - Elementi di diritto
 - Elementi economico-finanziari
 - Imprenditorialità e innovazione
 - Aspetti tecnologico-organizzativi
 - La redazione del business plan: l’idea d’impresa
 - La redazione del business plan: la fattibilità di mercato
 - La redazione del business plan: la fattibilità economico-finanziaria
- 30 moduli di docenza
- 150 ore di affiancamento per la realizzazione di un project work individuale

L’intero corso sarà monitorato da tutor d’aula con momenti di verifica intermedi. La frequenza al corso è obbligatoria. Ciascun partecipante dovrà frequentare almeno il 70% delle ore di lezione che ammontano, complessivamente, a 160.

REQUISITI DI AMMISSIONE

Il Corso si rivolge a:

- N. 30 (trenta) corsisti.
- N. 3 (tre) uditori, che potranno ricevere esclusivamente un attestato di frequenza,

=====

POLARIS – Azienda Speciale per la Cultura d’Impresa
Camera di Commercio di Salerno
Partita IVA 04342090653
via R. Fatigati 10 – 84128 Salerno
(T) +39 089 220319
(F) +39 089 3115006

polaris.salerno@legalmail.it
www.salernoattiva.it

che alla data della domanda non abbiano ancora compiuto i trenta anni di età e siano in possesso di una laurea di I livello, di una laurea specialistica/magistrale o di una laurea conseguita secondo l'ordinamento previgente al D.M. 509/99. Inoltre, i candidati dovranno essere in possesso dei seguenti titoli:

- Certificata conoscenza di una lingua straniera oltre quella italiana;
- Certificate conoscenze informatiche.

VALUTAZIONE DEL CURRICULUM VITAE

Punteggio massimo attribuibile 20 punti.

La valutazione sarà effettuata sulla base del curriculum vitae supportato da idonea documentazione.

Griglia di valutazione:

VOTO DI LAUREA	PUNTI
110/110 e lode	15
110/110	14
109/110 e 108/110	12
da 107/110 a 105/110	10
da 104/110 a 100/110	8
da 99/110 a 95/110	6
da 94/110 a 90/110	4
da 89/110 a 85/110	2
meno di 85	1
ATTESTAZIONI INFORMATICHE	1
ATTESTAZIONI ATTINENTI IL PERCORSO FORMATIVO	1 PER OGNI ATTESTAZIONE FINO A UN MASSIMO DI 3 PUNTI
CONOSCENZA DI UNA SECONDA LINGUA STRANIERA	1

COLLOQUIO INDIVIDUALE

Punteggio massimo attribuibile 30 punti.

Il colloquio consisterà in un'intervista strutturata, da parte di una Commissione di selezione appositamente nominata, avente lo scopo di esaminare il candidato rispetto a plurime dimensioni personali a carattere motivazionale, attitudinale e personale.

Griglia di valutazione:

- Comprensione del percorso formativo: da 1 a 5 punti
- Livello di motivazione a frequentare il corso e disponibilità alla frequenza: da 1 a 10 punti
- Attitudine e motivazione al ruolo imprenditoriale, appropriate capacità comunicative e relazionali: da 1 a 15 punti

MODALITA' PER L'AMMISSIONE

Per la partecipazione alla selezione, i candidati dovranno far pervenire nel termine perentorio del 17 luglio 2013 ore 12.00 alla seguente email polaris.salerno@legalmail.it la seguente documentazione:

1. domanda di partecipazione redatta secondo il modello allegato al presente bando;
2. Curriculum vitae et studiorum;
3. copia degli attestati e delle certificazioni (con dichiarazione sostitutiva di certificazione, ai sensi dell'art. 46 del DPR 445/2000);
4. Fotocopia del documento di riconoscimento e del codice fiscale;

Ai fini del rispetto del termine sopra indicato si farà riferimento alla data di trasmissione dell'istanza come certificata dal sistema informatico.

La documentazione indicata ai punti da 1) a 4) dovrà essere trasmessa in formato PDF in allegato alla mail di partecipazione e dovrà essere debitamente sottoscritta dal candidato. La mancata sottoscrizione dei documenti o il mancato invio degli stessi comporterà l'esclusione dalla selezione.

La mail di trasmissione dovrà, infine, riportare nell'oggetto, a pena di esclusione, la seguente dicitura:

Selezione per N. 30 Corsisti
Corso per la Creazione di Impresa

3

AMMISSIONE AL CORSO

Saranno ammessi al corso coloro che avranno conseguito un punteggio minimo pari a 30 punti, ottenuto sommando la valutazione del curriculum vitae a quella conseguita nel colloquio individuale. A parità di punteggio sarà data preferenza al candidato più giovane di età.

Il corso sarà attivato al raggiungimento minimo di una classe di 20 discenti.

QUOTA DI ISCRIZIONE

Il Corso prevede il pagamento di una quota di iscrizione pari ad € 250,00 che il candidato è tenuto a corrispondere successivamente all'ammissione secondo le modalità che POLARIS indicherà con apposita comunicazione. Il mancato pagamento della quota di iscrizione comporterà la decadenza dell'ammissione al Corso, per cui POLARIS procederà all'ammissione del candidato che risulterà in graduatoria in posizione immediatamente utile.

=====

POLARIS – Azienda Speciale per la Cultura d'Impresa
Camera di Commercio di Salerno
Partita IVA 04342090653
via R. Fatigati 10 – 84128 Salerno
(T) +39 089 220319
(F) +39 089 3115006

polaris.salerno@legalmail.it
www.salernoattiva.it

BORSA DI STUDIO E PREMIO ALLA MIGLIORE IDEA IMPRENDITORIALE

Al fine di promuovere i temi della Cultura d'impresa, la Camera di Commercio di Salerno ha destinato l'importo di euro 10.000,00 per l'erogazione di borse di studio a totale rimborso della quota di partecipazione, nonché per l'erogazione di un premio di euro 2.500,00 al discente che, a conclusione del percorso formativo, avrà elaborato la migliore idea imprenditoriale. Le borse di studio saranno erogate, in base alla graduatoria finale, a coloro che avranno conseguito un punteggio non inferiore 20/30 quale media complessiva delle votazioni, anch'esse in trentesimi, riportate nell'ambito delle otto macroaree in cui si articola il corso.

Al termine delle attività formative è prevista, inoltre, una prova finale consistente nella discussione di un Project Work avente ad oggetto la simulazione di un piano d'impresa cui sarà attribuito un voto finale, compreso tra 60 e 110/110, che terrà conto, altresì, dell'intero percorso formativo del discente. A colui che si collocherà al primo posto nella graduatoria finale di merito sarà attribuito un premio di euro 2.500,00. Qualora più discenti dovessero collocarsi al primo posto riportando il medesimo punteggio, il premio sarà suddiviso in parti uguali.

A coloro che avranno frequentato il corso e superato l'esame finale verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

L'elenco dei soggetti selezionati sarà pubblicato sul sito istituzionale di POLARIS – Azienda Speciale della Camera di Commercio di Salerno: www.salernoattiva.it.

Per ulteriori informazioni rivolgersi a:

Vedi allegati:

- Modulo Domanda
- Programma

MODULO DOMANDA

Al Presidente di POLARIS
Azienda Speciale CCIAA Salerno
Via Fatigati 12 - Salerno

Il/la sottoscritto/a _____, nato/a a _____ il _____, residente in via _____ N. _____ CAP _____ Città _____, Codice fiscale _____

Recapito eletto per le comunicazioni del presente concorso: _____

Recapito telefonico (obbligatorio) _____ email _____

Consapevole che, in caso di dichiarazioni mendaci, falsità in atti e di uso di atti falsi, incorrerà nelle pene stabilite dal Codice Penale e dalle leggi speciali in materia, consapevole che decadrà, con effetto retroattivo, dai benefici eventualmente conseguenti al provvedimento emanato sulla base della dichiarazione non veritiera;

CHIEDE

Di essere ammesso a partecipare alla selezione, con riferimento al bando

**Selezione per N. 30 Corsisti
Corso per la Creazione di Impresa**

5

DICHIARA

Dichiara sotto la propria responsabilità :

- essere in possesso della cittadinanza _____
- di non aver riportato condanne penali e di non aver procedimenti penali in corso
- di non usufruire di altre borse di studio

Inoltre il sottoscritto, consapevole che - ai sensi del D.P.R. 28 dicembre 2000 n 445 - le dichiarazioni mendaci, la falsità negli atti e l'uso di atti falsi sono puniti ai sensi del codice penale e delle leggi speciali, dichiara che le informazioni rispondono a verità.

Infine il sottoscritto in merito al trattamento dei dati personali esprime il consenso al trattamento degli stessi nel rispetto delle finalità e modalità di cui al d. lgs n. 196 del 30/06/2003.

DATA _____

FIRMA LEGGIBILE E PER ESTESO

Si allega infine quanto segue:

1. Curriculum vitae et studiorum
2. Copia degli attestati e delle certificazioni (con dichiarazione sostitutiva di certificazione, ai sensi dell'art. 46 del DPR 445/2000);
3. Fotocopia del documento di riconoscimento e del codice fiscale

=====

POLARIS – Azienda Speciale per la Cultura d'Impresa
Camera di Commercio di Salerno
Partita IVA 04342090653
via R. Fatigati 10 – 84128 Salerno
(T) +39 089 220319
(F) +39 089 3115006

polaris.salerno@legalmail.it
www.salernoattiva.it

PROGRAMMA

Imprenditorialità e innovazione	20 ore
Presentazione del corso <ul style="list-style-type: none"> • presentazione del programma del corso • presentazione e discussione delle idee di business • la creazione d'impresa 	5 ore
Innovazione e impresa <ul style="list-style-type: none"> • fonti e modelli dell'innovazione • valore dell'innovazione • i tornei dell'innovazione • modelli di innovazione aperta 	5 ore
Imprenditorialità e impresa <ul style="list-style-type: none"> • l'imprenditorialità: concetti di base • la scoperta delle opportunità e la creazione di valore • le forme dell'imprenditorialità: la nascita delle imprese • il ruolo dell'imprenditore 	5 ore
Lo sviluppo di un nuovo prodotto/servizio <ul style="list-style-type: none"> • pianificazione dei nuovi prodotti • le fasi del processo di sviluppo • le specifiche di prodotto • il concept di prodotto • l'architettura di prodotto 	5 ore
La redazione del business plan: l'idea d'impresa	5 ore
Marketing	20 ore
Marketing analitico e analisi di mercato <ul style="list-style-type: none"> • l'analisi di mercato: tipologie e modalità • gli strumenti analitici a supporto del marketing • la segmentazione 	5 ore
Dalla strategia aziendale al marketing strategico <ul style="list-style-type: none"> • il processo di pianificazione strategica • strategie aziendali e vantaggio competitivo • definizione dell'area strategica di affari • il posizionamento 	5 ore
Marketing mix: prodotto e comunicazione <ul style="list-style-type: none"> • definizione del prodotto e suo ciclo di vita • qualità, valore, gamma e packaging • gli obiettivi della comunicazione di marketing • communication mix 	5 ore
Marketing mix: distribuzione e prezzo <ul style="list-style-type: none"> • la forza vendita • i canali distributivi 	5 ore

<ul style="list-style-type: none"> • i rapporti con gli intermediari • le influenze della domanda sulla determinazione del prezzo • le influenze dell'offerta sulla determinazione del prezzo • le influenze ambientali sulla determinazione del prezzo 	
La redazione del business plan: la fattibilità di mercato	25 ore
La raccolta dei dati primari	5 ore
La raccolta dei dati secondari	5 ore
L'analisi della domanda	5 ore
L'analisi della concorrenza	5 ore
La previsione della domanda	5 ore
Elementi di diritto	20 ore
Diritto societario e diritto del lavoro: <ul style="list-style-type: none"> • la società: nozioni giuridiche • società di persone e società di capitali • i contratti di lavoro: fattispecie giuridiche • gli oneri previdenziali ed assistenziali 	10 ore
Protezione della proprietà intellettuale: <ul style="list-style-type: none"> • natura e funzioni di marchi, brevetti e modelli • gestione della contrattualistica: cessione di marchio, licenza di brevetto, accordo di franchising, focus sul know-how • la protezione dell'opera dell'ingegno 	10 ore
Aspetti tecnologico-organizzativi	10 ore
Le risorse umane <ul style="list-style-type: none"> • le parti di un'organizzazione • i meccanismi di coordinamento • la gestione del gruppo di lavoro 	5 ore
Le risorse tecnologiche <ul style="list-style-type: none"> • i processi produttivi e le scelte di make or buy • le tipologie di sistemi produttivi • la scelta del layout 	5 ore
Elementi economico-finanziari	40 ore
Bilancio d'esercizio <ul style="list-style-type: none"> • il bilancio civilistico • il conto economico • lo stato patrimoniale 	5 ore
Analisi di bilancio <ul style="list-style-type: none"> • l'analisi patrimoniale • l'analisi finanziaria • l'analisi monetaria • l'analisi reddituale 	5 ore
Prospetti economico-finanziari	5 ore

<ul style="list-style-type: none"> • il piano delle fonti e degli impieghi • il prospetto dei flussi monetari delle operazioni di esercizio • il quadro generale dei movimenti monetari • il budget di cassa 	
Determinazione del fabbisogno finanziario <ul style="list-style-type: none"> • le variabili che influenzano il fabbisogno finanziario • l'analisi delle tipologie di fabbisogno finanziario • il fabbisogno strutturale, corrente, straordinario, occasionale 	5 ore
Scelta delle fonti di finanziamento <ul style="list-style-type: none"> • le principali fonti di finanziamento: caratteristiche e costi • la metodologia di scelta delle fonti • la leva finanziaria 	5 ore
Determinazione del costo di prodotto <ul style="list-style-type: none"> • i costi diretti ed indiretti • l'allocazione dei costi indiretti • il calcolo del costo pieno di prodotto 	5 ore
Valutazione degli investimenti <ul style="list-style-type: none"> • il costo opportunità del capitale ed il tasso di rendimento • i flussi di cassa e l'attualizzazione • i metodi di valutazione: VAN, TIR e payback 	5 ore
Finanza agevolata e intermediari finanziari <ul style="list-style-type: none"> • le iniziative di finanziamento • dal venture capital al private equity: operatori e tipologie di operazioni • il ruolo dei business angel 	5 ore
La redazione del business plan: la fattibilità economico-finanziaria	20 ore
Definizione degli investimenti e delle fonti di finanziamento	5 ore
Definizione dei ricavi e dei costi d'esercizio	5 ore
Redazione dei piani economico-finanziari	5 ore
Valutazione dell'investimento	5 ore
TOTALE ATTIVITA' DIDATTICA FRONTALE	160 ore
TUTORAGGIO INDIVIDUALE PER LA STESURA DEL BUSINESS PLAN	150 ore
30 allievi * 5 ore/allievo	150 ore

Il Direttore
 (Dott. Raffaele De Sio)
 F.to Il Direttore

Il Presidente
 (Dott. Demetrio Cuzzola)
 F.to Il Presidente