



UNIVERSITÀ
degli STUDI
di CATANIA

DIPARTIMENTO DI SCIENZE POLITICHE E SOCIALI

Corso di laurea magistrale in Politiche e servizi sociali

Anno accademico 2021/2022 - 2° anno - Curriculum Terzo settore
e impresa sociale

BUSINESS PLAN E SVILUPPO DELL'IMPRESA

SECS-P/08 - 3 CFU - 2° semestre

Docente titolare dell'insegnamento

SONIA CATERINA GIACCONE

Email: sonia.giaccone@unict.it

Edificio / Indirizzo: Palazzo delle Scienze, Corso Italia 55. terzo piano, ufficio 3

Telefono: 0957537649

Orario ricevimento: Martedì e Mercoledì dalle 9.00 alle 10.30. Gli studenti interessati possono chiedere di svolgere il ricevimento a distanza tramite la piattaforma Microsoft Teams

MODALITÀ DI SVOLGIMENTO DELL'INSEGNAMENTO

Il corso è organizzato principalmente attraverso lezioni frontali; tuttavia, coerentemente con gli obiettivi di apprendimento previsti, si incoraggia un'attiva partecipazione degli studenti in aula, attraverso la discussione sugli argomenti affrontati e l'interazione nell'ambito di attività collettive. Sono infatti previste attività come l'analisi e la discussione in aula di casi studio collegati alle tematiche affrontate durante le lezioni, e lo svolgimento di approfondimenti tematici e/o project work individuali e/o di gruppo.

PREREQUISITI RICHIESTI

Nessuno

FREQUENZA LEZIONI

Pur non essendo obbligatoria, la frequenza delle lezioni è vivamente consigliata.

Si consiglia di leggere preventivamente i contenuti previsti per ciascuna lezione in modo da facilitare la comprensione delle tematiche affrontate e la loro discussione in aula.

CONTENUTI DEL CORSO

Il corso affronta il tema dell'imprenditorialità, concentrandosi sull'analisi dei processi e delle logiche sottostanti l'avvio di una nuova impresa.

La creazione di nuove iniziative, oggi, anche grazie al supporto delle nuove tecnologie, rappresenta un fenomeno particolarmente rilevante non soltanto con riferimento ai tradizionali settori economici, ma anche, ad esempio, in relazione al terzo settore.

Avviare un'impresa può rappresentare, per i giovani, un'opportunità per coniugare attitudini, idee innovative, passioni, competenze individuali, con un percorso professionale. Tale scelta però non è esente da insidie; anzi, si tratta di un processo complesso, incerto, e rischioso che, se basato su idee vincenti, può portare al successo dell'impresa.

In tale prospettiva, il corso mira a fornire le competenze necessarie per tradurre idee e creatività in progetti d'impresa concretamente realizzabili. L'avvio di una nuova impresa implica, infatti, la necessità di mettere in campo competenze legate ad esempio: all'analisi del contesto competitivo; allo studio e all'individuazione delle esigenze del mercato; alla capacità di acquisire informazioni e prendere decisioni; alla capacità di definire chiaramente l'idea imprenditoriale, la mission e la vision; alla capacità di elaborare strategie vincenti mantenendo una coerenza tra risorse disponibili, strutture e obiettivi; alla capacità di organizzare i diversi processi e soggetti operanti all'interno dell'impresa, ecc.

I temi affrontati nel corso sono organizzati attorno a due macro-temi: l'imprenditore e la creazione dell'impresa.

Dapprima, l'attenzione è rivolta all'imprenditore che, con le sue caratteristiche psicologiche, la sua personalità, le sue motivazioni e ambizioni, e la sua business idea, è l'attivatore della genesi dell'impresa ed il protagonista del suo successo. L'imprenditorialità è un processo basato sulle persone e dunque le caratteristiche delle persone che intendono intraprendere l'avvio di un'impresa (Who) e le loro motivazioni (Why) sono fondamentali per il successo della nuova impresa, poiché ne influenzano le caratteristiche ed il modo di metterla in atto.

Successivamente, l'attenzione è posta sulla creazione della nuova attività imprenditoriale, dalla costruzione della business idea (What), al modo di metterla in atto (HOW), attraverso i necessari processi di analisi strategica del contesto competitivo e della domanda, l'identificazione del modello di business, la definizione del posizionamento strategico, la pianificazione delle attività (es. piano degli investimenti, piano di produzione, piano di marketing e vendite, ecc.) e la pianificazione economico-finanziaria.

Il business plan sintetizza tutti questi aspetti in un unico documento.

Qualora l'insegnamento venisse impartito in modalità mista o a distanza potranno essere introdotte le necessarie variazioni rispetto a quanto dichiarato in precedenza, al fine di rispettare il programma previsto e riportato nel Syllabus.

TESTI DI RIFERIMENTO

1. Schillaci E., Romano M. (2017). Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese. McGraw-Hill, ISBN 9788838675423, capitoli 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8.

ALTRO MATERIALE DIDATTICO

Eventuale ulteriore materiale didattico integrativo, fornito durante il corso, sarà reso disponibile dal docente su STUDIUM e costituirà parte integrante del programma.

PROGRAMMAZIONE DEL CORSO

Argomenti	Riferimenti testi
1 Introduzione al corso di Business Plan e sviluppo dell'impresa	Schillaci, Romano (2017), cap. 1
2 Il profilo del nuovo imprenditore: carattere, esperienza, spinte motivazionali e ambiente	Schillaci, Romano (2017), capp. 2-3
3 Start-up e rischio di insuccesso	Schillaci, Romano (2017), cap. 4
4 Il percorso dall'idea all'impresa e versatilità del business plan	Schillaci, Romano (2017), capp. 5-6
5 Business plan: la business idea e l'analisi strategica del contesto competitivo	Schillaci, Romano (2017), cap. 7
6 Business plan: Business Model Canvas	Schillaci, Romano (2017), cap. 7
7 Business plan: analisi della domanda e posizionamento strategico	Schillaci, Romano (2017), cap. 7
8 Business plan: pianificazione della start-up	Schillaci, Romano (2017), cap. 8
9 Business plan: pianificazione economico-finanziaria	Schillaci, Romano (2017), cap. 8

VERIFICA DELL'APPRENDIMENTO

MODALITÀ DI VERIFICA DELL'APPRENDIMENTO

La verifica dell'apprendimento sarà effettuata attraverso un colloquio orale.

La verifica dell'apprendimento potrà anche essere fatta per via telematica, qualora le condizioni lo dovessero richiedere.

ESEMPI DI DOMANDE E/O ESERCIZI FREQUENTI

Illustrare i tratti soggettivi e motivazionali dell'imprenditore

Discutere il tema della governance nelle start-up

Descrivere il business model Canvas

Delineare i tratti della business idea

Evidenziare la rilevanza del posizionamento strategico

Delineare i principali ambiti di pianificazione della start-up

Discutere la rilevanza dell'analisi strategica, e in particolare dell'analisi della domanda, per il successo della nuova impresa

Commentare il dilemma tra "segretezza o divulgazione" per lo start-upper

Descrivere e commentare il ciclo di vita della start-up

Descrivere il processo di costruzione del piano economico-finanziario
