

RAISE

TRAINING PROGRAM

MODULO 2 Professional training for entrepreneurship in the advanced technology sector

P1 • RAISE KNOWLEDGE TRANSFER & ENTREPRENEURSHIP ACADEMY

Scopri di più



Università di Genova
Settore Apprendimento permanente
formazione.raise@unige.it
raiseliguria.aulaweb.unige.it

WORKSHOP INTERATTIVO
**DIETRO LE QUINTE DI UNA CALL4IDEAS
INVESTITORI VS FOUNDERS**
LE DUE FACCE DEL PROCESSO DI INVESTIMENTO:
DAL DEAL FLOW ORIGINATION ALLA MISURAZIONE DEL VALORE
DI UN PROGETTO INNOVATIVO SU CUI INVESTIRE

GIARDINI BALTIMORA - GENOVA
03-04 OTTOBRE 2024

GIARDINI BALTIMORA, 16121 GENOVA (GE)

PRIMA GIORNATA • **03 OTTOBRE** | 14:00-18:00

01 • **Intervento** | Durata 01:00

INTRODUZIONE AL VENTURE CAPITAL E GENERAZIONE DEL DEAL FLOW

- Chi è Scientifica Venture Capital
- Fasi di una start-up e prospettiva temporale dell'investimento.
- I canali di generazione del deal flow.
- Canali Push vs canali Pull.
- Il vantaggio competitivo del presidio dei canali di deal flow.

Pausa | 00:15

02 • **Intervento** | Durata 02:00

IL PROCESSO DI VALUTAZIONE DI UN PROGETTO

- Introduzione alla fasi temporali del processo di valutazione.
- L'attività di pre-screening.
- Practical Scenario Analysis: Attività di brainstorming collettivo in cui verranno presentati una serie di casi pratici legati al processo di valutazione di una start-up. I partecipanti saranno invitati a contribuire con le loro idee e valutazioni, con l'obiettivo di analizzare ogni caso nel dettaglio, stimolando il confronto tra i partecipanti e sviluppando una comprensione condivisa delle dinamiche e delle sfide dell'analisi pre-screening.
- Validazione tecnologica e Due Diligence.

02 • **Intervento** | Durata 00:30

FORMAZIONE DEI TEAMWORK

Al termine della prima giornata, si creeranno i gruppi di lavoro per la seconda giornata attraverso un confronto con i partecipanti, al fine di formare team eterogenei in base a competenze e attitudini.

SECONDA GIORNATA • **04 OTTOBRE** | 09:00-13:00

01 • **Intervento** | Durata 01:00

LA CALL4IDEAS COME CANALE DI DEAL FLOW ORIGINATION

- Cos'è una Call4Ideas.
- Qual è la Call4Ideas più adatta al proprio progetto.
- Come prepararsi alla candidatura.
- Gli errori da non fare quando ci si candida e quelli da non fare dopo la candidatura.

Pausa | 00:15

02 • **Intervento** | Durata 02:00

L'ELEVATOR PITCH

- Cos'è un Elevator Pitch.
- L'importanza della Brand Identity.
- Come strutturare un Elevator Pitch attrattivo.
- Team Working: Attività di team working in cui i partecipanti verranno suddivisi in piccoli gruppi con lo scopo di lavorare attivamente alla creazione di uno short presentation deck. Al termine del workshop i partecipanti verranno chiamati a discutere e presentare il deck.

02 • **Intervento** | Durata 00:30

FEEDBACK LAB

Al termine della presentazione dell'elevator pitch deck, organizzeremo un Feedback Lab interattivo, in cui i partecipanti riceveranno osservazioni costruttive e suggerimenti personalizzati, con l'obiettivo di affinare i contenuti e migliorare le capacità di presentazione, valorizzando le competenze e attitudini emerse.

È opportuno presentarsi **30 minuti** prima per la registrazione