

Master Privato

Finanziamento di Startup



Master Privato Finanziamento di Startup

- » Modalità: online
- » Durata: 12 mesi
- » Titolo: TECH Global University
- » Accreditamento: 60 ECTS
- » Orario: a tua scelta
- » Esami: online

Accesso al sito web: www.techtitute.com/it/business-school/master/master-finanziamento-startup

Indice

01

Presentazione del
programma

pag. 4

02

Perché studiare in TECH?

pag. 8

03

Piano di studi

pag. 12

04

Obiettivi didattici

pag. 24

05

Opportunità professionali

pag. 28

06

Metodologia di studio

pag. 32

07

Personale docente

pag. 42

08

Titolo

pag. 46

01

Presentazione del programma

Il Finanziamento di Startup svolge un ruolo cruciale nell'ecosistema aziendale moderno, poiché queste aziende emergenti rappresentano una fonte significativa di innovazione e creazione di posti di lavoro. Tuttavia, nonostante la loro importanza, molte aziende affrontano sfide per garantire un capitale adeguato che consenta loro di crescere e scalare. Per questo è fondamentale che i professionisti abbiano una conoscenza approfondita delle varie fonti di finanziamento disponibili e delle strategie ottimali per accedervi. Con questa idea in mente, TECH ha creato una qualifica universitaria pionieristica incentrata sulle tecniche più innovative per il Finanziamento di *Startup*. Inoltre, si basa su un comodo formato completamente online che consente agli studenti di pianificare individualmente i propri orari.



“

Grazie a questo Master Privato 100% online, gestirai le tecniche più innovative per il Finanziamento delle Startup e assicurerai la crescita dei progetti imprenditoriali"

Secondo un recente rapporto del Fondo Monetario Internazionale, il Finanziamento delle Startup ha raggiunto cifre record negli ultimi anni, con 643 miliardi di dollari investiti globalmente nell'ultimo anno. Nonostante questi numeri, l'accesso al finanziamento rimane limitato per molte startup, soprattutto nelle prime fasi. Di fronte a questa realtà, gli esperti devono incorporare nella loro pratica quotidiana strategie innovative che consentano loro di superare le barriere tradizionali di accesso al capitale.

In questo contesto, TECH presenta un rivoluzionario Master Privato in Finanziamento di Startup. Realizzato da veri e propri leader in questo settore, il percorso accademico approfondirà l'uso di tecnologie dirompenti nelle aziende. A questo proposito, il piano di studi approfondirà le diverse fonti di finanziamento per *Startup*, tenendo conto di *crowdfunding* e *initial coin offerings*. Inoltre, i materiali didattici affronteranno gli elementi chiave per progettare proposte di valore interessanti per gli investitori, la gestione finanziaria efficiente nelle fasi iniziali e l'impatto della regolamentazione sulla raccolta di fondi. In questo modo, gli studenti saranno in grado di strutturare i turni di investimento, valutare i rischi e negoziare con gli investitori.

D'altra parte, l'unica cosa di cui gli studenti avranno bisogno per ampliare le loro conoscenze sarà un dispositivo con accesso a Internet, come cellulare, computer o *tablet*, per accedere al Campus Virtuale. Gli orari e i tempi di valutazione possono essere pianificati individualmente dagli studenti. Inoltre, questo piano di studi si distinguerà per il suo supporto nel sistema didattico *Relearning*, che si basa sulla ripetizione per garantire la padronanza dei suoi diversi aspetti. Allo stesso tempo, unisce il processo di apprendimento con situazioni reali affinché le conoscenze vengano acquisite in modo naturale e progressivo, senza lo sforzo aggiuntivo che richiederebbe la memorizzazione.

Questo **Master Privato in Finanziamento di Startup** possiede il programma educativo più completo e aggiornato del mercato. Le sue caratteristiche principali sono:

- Sviluppo di casi di studio presentati da esperti di Finanziamento di Startup
- Contenuti grafici, schematici ed eminentemente pratici che forniscono informazioni scientifiche e pratiche sulle discipline essenziali per l'esercizio della professione
- Esercizi pratici che offrono un processo di autovalutazione per migliorare l'apprendimento
- Particolare enfasi sulle metodologie innovative
- Lezioni teoriche, domande all'esperto e/o al tutor, forum di discussione su questioni controverse e compiti di riflessione individuale
- Disponibilità di accesso ai contenuti da qualsiasi dispositivo fisso o portatile dotato di connessione a Internet



Svilupperai competenze avanzate nella gestione finanziaria e nella strutturazione del capitale, ottimizzando le risorse per l'espansione aziendale"

“

Accederai a un sistema di apprendimento basato sulla ripetizione, godendo di un insegnamento naturale e progressivo lungo tutto il programma"

Il personale docente del programma comprende rinomati specialisti del settore e altre aree correlate, che forniscono agli studenti le competenze necessarie a intraprendere un percorso di studio eccellente.

I contenuti multimediali, sviluppati in base alle ultime tecnologie educative, forniranno al professionista un apprendimento coinvolgente e localizzato, ovvero inserito in un contesto reale.

La creazione di questo programma è incentrata sull'Apprendimento Basato su Problemi, mediante il quale lo specialista deve cercare di risolvere le diverse situazioni che gli si presentano durante il corso. Lo studente potrà usufruire di un innovativo sistema di video interattivi creati da esperti di rinomata fama.

Approfondirai l'uso di strumenti all'avanguardia di analisi dei rischi per ridurre al minimo le incertezze sugli investimenti delle startup.

Creerai tecniche di scalabilità e sostenibilità finanziaria per le startup in diverse fasi di crescita.



02

Perché studiare in TECH?

TECH è la più grande università digitale del mondo. Con un catalogo eccezionale di oltre 14.000 programmi accademici disponibili in 11 lingue, si posiziona come leader in termini di occupabilità, con un tasso di inserimento professionale del 99%. Inoltre, dispone di un enorme personale docente, composto da oltre 6.000 professori di altissimo prestigio internazionale.



“

Studia presso la più grande università digitale del mondo e assicurati il successo professionale. Il futuro inizia con TECH"

La migliore università online al mondo secondo FORBES

La prestigiosa rivista Forbes, specializzata in affari e finanza, ha definito TECH "la migliore università online del mondo". Lo hanno recentemente affermato in un articolo della loro edizione digitale, che riporta il caso di successo di questa istituzione: "grazie all'offerta accademica che offre, alla selezione del suo personale docente e a un metodo innovativo di apprendimento orientato alla formazione dei professionisti del futuro".

Il miglior personale docente internazionale top

Il personale docente di TECH è composto da oltre 6.000 docenti di massimo prestigio internazionale. Professori, ricercatori e dirigenti di multinazionali, tra cui Isaiah Covington, allenatore dei Boston Celtics; Magda Romanska, ricercatrice principale presso MetaLAB ad Harvard; Ignacio Wistumba, presidente del dipartimento di patologia molecolare traslazionale di MD Anderson Cancer Center; o D.W Pine, direttore creativo della rivista TIME, ecc.

La più grande università digitale del mondo

TECH è la più grande università digitale del mondo. Siamo la più grande istituzione educativa, con il migliore e più ampio catalogo educativo digitale, cento per cento online e che copre la maggior parte delle aree di conoscenza. Offriamo il maggior numero di titoli di studio, diplomi e corsi post-laurea nel mondo. In totale, più di 14.000 corsi universitari, in undici lingue diverse, che ci rendono la più grande istituzione educativa del mondo.



Forbes

La migliore università
online del mondo

Il piano

di studi
più completo

Personale docente
Internazionale
TOP



La metodologia
più efficace

**N°1
al Mondo**

La più grande
università online
del mondo

I piani di studio più completi del panorama universitario

TECH offre i piani di studio più completi del panorama universitario, con argomenti che coprono concetti fondamentali e, allo stesso tempo, i principali progressi scientifici nelle loro specifiche aree scientifiche. Inoltre, questi programmi sono continuamente aggiornati per garantire agli studenti l'avanguardia accademica e le competenze professionali più richieste. In questo modo, i titoli universitari forniscono agli studenti un vantaggio significativo per elevare le loro carriere verso il successo.

Un metodo di apprendimento unico

TECH è la prima università ad utilizzare il *Relearning* in tutte le sue qualifiche. Si tratta della migliore metodologia di apprendimento online, accreditata con certificazioni internazionali di qualità docente, disposte da agenzie educative prestigiose. Inoltre, questo modello accademico dirompente è integrato con il "Metodo Casistico", configurando così una strategia di insegnamento online unica. Vengono inoltre implementate risorse didattiche innovative tra cui video dettagliati, infografiche e riassunti interattivi.

L'università online ufficiale dell'NBA

TECH è l'università online ufficiale dell'NBA. Grazie ad un accordo con la più grande lega di basket, offre ai suoi studenti programmi universitari esclusivi, nonché una vasta gamma di risorse educative incentrate sul business della lega e su altre aree dell'industria sportiva. Ogni programma presenta un piano di studi con un design unico e relatori ospiti eccezionali: professionisti con una distinta carriera sportiva che offriranno la loro esperienza nelle materie più rilevanti.

Leader nell'occupabilità

TECH è riuscita a diventare l'università leader nell'occupabilità. Il 99% dei suoi studenti ottiene un lavoro nel campo accademico che hanno studiato, prima di completare un anno dopo aver terminato uno qualsiasi dei programmi universitari. Una cifra simile riesce a migliorare la propria carriera professionale immediatamente. Tutto questo grazie ad una metodologia di studio che basa la sua efficacia sull'acquisizione di competenze pratiche, assolutamente necessarie per lo sviluppo professionale.



Google Partner Premier

Il gigante americano della tecnologia ha conferito a TECH il logo Google Partner Premier. Questo premio, accessibile solo al 3% delle aziende del mondo, conferisce valore all'esperienza efficace, flessibile e adattata che questa università offre agli studenti. Il riconoscimento non solo attesta il massimo rigore, rendimento e investimento nelle infrastrutture digitali di TECH, ma fa anche di questa università una delle compagnie tecnologiche più all'avanguardia del mondo.



L'università meglio valutata dai suoi studenti

Gli studenti hanno posizionato TECH come l'università più valutata al mondo nei principali portali di opinione, evidenziando il suo punteggio più alto di 4,9 su 5, ottenuto da oltre 1.000 recensioni. Questi risultati consolidano TECH come l'istituzione universitaria di riferimento a livello internazionale, riflettendo l'eccellenza e l'impatto positivo del suo modello educativo.



03

Piano di studi

I materiali didattici che compongono questo Master Privato sono stati progettati da veri e propri referenti in Finanziamento di Startup. Il piano di studi analizzerà quindi questioni che spaziano dai processi di digitalizzazione nei modelli di business o le strategie di finanziamento più innovative per progetti dirompenti, fino ai diversi tipi di *Due Diligence*. Grazie a questo, gli studenti saranno in grado di sviluppare strategie per captare investimenti, gestire i rischi finanziari e condurre le trattative con investitori e fondi di capitale. Ciò consentirà loro di ottimizzare la fattibilità e la scalabilità dei progetti a cui partecipano.



“

*Strutturerai modelli di finanziamento efficienti,
promuovendo la sostenibilità e la scalabilità delle
iniziative imprenditoriali”*

Modulo 1. Ecosistema delle *Startup*

- 1.1. *Startup*: Elementi chiave di una *Startup* di successo
 - 1.1.1. Differenze tra *Startup* e aziende tradizionali
 - 1.1.2. Innovazione come base delle *Startup*
 - 1.1.3. Elementi chiave di una *Startup* di successo
 - 1.1.4. Fattori di scalabilità nelle *Startup*
- 1.2. Attori principali dell'ecosistema imprenditoriale nella *Startup*
 - 1.2.1. Acceleratori: Benefici
 - 1.2.2. Gli incubatori e il loro ruolo nel sostegno iniziale
 - 1.2.3. *Venture builder*: un modello integrale
 - 1.2.4. Connessione tra *Startup* e università
- 1.3. Innovazione tecnologica e il suo impatto sulla *Startup*
 - 1.3.1. Utilizzo di tecnologie dirompenti
 - 1.3.2. Digitalizzazione nei modelli di business
 - 1.3.3. Innovazione di prodotti e servizi
 - 1.3.4. Esempi di *Startup* tecnologiche di successo
- 1.4. Modelli di business scalabili delle *Startup*
 - 1.4.1. Progettazione di modelli scalabili
 - 1.4.2. Tecnologie che migliorano la scalabilità
 - 1.4.3. Casi di successo nei modelli scalabili
 - 1.4.4. Impatto del mercato target sulla scalabilità
- 1.5. Ecosistema finanziario delle *Startup*
 - 1.5.1. Fonti di finanziamento iniziale
 - 1.5.2. Ruoli degli investitori e del capitale di avviamento
 - 1.5.3. Importanza del *venture capital*
 - 1.5.4. *Crowdfunding* come strumento finanziario
- 1.6. Sfide iniziali e strategie di superamento delle *Startup*
 - 1.6.1. Problemi comuni nelle fasi iniziali
 - 1.6.2. Strategie per superare la valle della morte
 - 1.6.3. Creazione di team forti
 - 1.6.4. Gestire l'adattamento al mercato

- 1.7. Ruolo dell'investitore nell'ecosistema *Startup*
 - 1.7.1. Tipologie di investitori e loro importanza
 - 1.7.2. Rapporto tra investitori e imprenditori
 - 1.7.3. Impatto dell'investitore sulla strategia di crescita
 - 1.7.4. Etica degli investimenti per le *Startup*
- 1.8. Impatto delle *Startup* nei mercati emergenti
 - 1.8.1. Caratteristiche dei mercati emergenti
 - 1.8.2. Opportunità per le *Startup* nei mercati emergenti
 - 1.8.3. Esempi di successo nelle economie emergenti
 - 1.8.4. Sfide specifiche nei mercati emergenti
- 1.9. Casi di *Startup* dirompenti
 - 1.9.1. Esempio 1: Aziende tecnologiche globali
 - 1.9.2. Esempio 2: Innovazione nei modelli di business tradizionali
 - 1.9.3. Esempio 3: *Startup* sostenibili e verdi
 - 1.9.4. Analisi dei fattori comuni nei casi di successo
- 1.10. Prospettive future dell'ecosistema *Startup*
 - 1.10.1. Tendenze globali in innovazione
 - 1.10.2. Tecnologie emergenti e *Startup*
 - 1.10.3. Cambiamenti normativi nel settore
 - 1.10.4. Proiezione verso nuovi mercati globali

Modulo 2. Strategie di finanziamento per *Startup*

- 2.1. Finanziamento privato delle *Startup*
 - 2.1.1. Finanziamento privato delle *Startups*: Aspetti fondamentali
 - 2.1.2. Contesto di finanziamento nelle *startup*: esigenze e sfide
 - 2.1.3. Differenze tra finanziamento tradizionale e finanziamento in *Startup*
- 2.2. Fonti di finanziamento iniziale per le *Startup*: *Bootstrapping* e FFF (*friends, family & fools*)
 - 2.2.1. *Bootstrapping* e FFF (*friends, family & fools*)
 - 2.2.2. Vantaggi e svantaggi dell'autofinanziamento (*bootstrapping*)
 - 2.2.3. *Friends, family & fools* (FFF): rischi e opportunità
- 2.3. *Business angels* e il loro ruolo nelle *Startup*
 - 2.3.1. Ruolo del *business angel* nella fase iniziale della *Startup*
 - 2.3.2. Profilo dell'angel investor: cosa cercano in una *Startup*
 - 2.3.2. Come captare e negoziare con *business angels*

- 2.4. *Venture capital e private equity nelle Startup*
 - 2.4.1. *Venture capital e private equity nelle Startup*
 - 2.4.2. *Fondi di venture capital: struttura e processi d'investimento*
 - 2.4.2. *Private equity nelle Startup: quando è un'opzione fattibile*
- 2.5. *Crowdfunding come alternativa di finanziamento nelle Startup*
 - 2.5.1. *Crowdfunding: Alternativa al finanziamento*
 - 2.5.2. *Tipi di crowdfunding: equity, reward-based e peer-to-peer*
 - 2.5.2. *Piattaforme più utilizzate e strategie di successo*
- 2.6. *Finanziamenti bancari e prestiti per le Startup*
 - 2.6.1. *I finanziamenti bancari e i prestiti per le Startup: Aspetti fondamentali*
 - 2.6.2. *Linee di credito e prestiti per gli imprenditori*
 - 2.6.3. *Garanzie: come migliorare il finanziamento bancario*
- 2.7. *Fasi di finanziamento nelle Startup: dalla pre-seed alla IPO*
 - 2.7.1. *Pre-seed e seed: primi passi nel finanziamento*
 - 2.7.2. *Serie A, B, C e oltre: crescita e scalabilità*
 - 2.7.3. *La IPO come strategia di finanziamento*
- 2.8. *Strategie di negoziazione con gli investitori nelle Startup*
 - 2.8.1. *Strategie di negoziazione con gli investitori: L'arte di negoziare*
 - 2.8.2. *Pianificazione di un efficace pitch finanziario*
 - 2.8.2. *Chiavi per la negoziazione dei termini di investimento*
- 2.9. *Valutazione di Startup e metriche finanziarie*
 - 2.9.1. *Valutazione di Startup e metriche finanziarie: Tipologie*
 - 2.9.2. *Metodi di valutazione: DCF, multipli e comparabili*
 - 2.9.2. *Indicatori chiave per captare investitori*
- 2.10. *Elaborazione di un solido piano finanziario per la Startup*
 - 2.10.1. *Pianificazione di un piano finanziario*
 - 2.10.2. *Struttura e componenti di un piano finanziario*
 - 2.10.3. *Errori comuni nella pianificazione finanziaria delle Startup*

Modulo 3. *Business angels e capitale di rischio (venture capital) nelle Startup*

- 3.1. *Tipologia di investitori per Startup*
 - 3.1.1. *Identificazione dei diversi tipi di investitori: Business angels e venture capital*
 - 3.1.2. *Caratteristiche che definiscono gli investitori in funzione alle loro strategie di investimento*
 - 3.1.3. *Tipi di fondi di venture capital*
 - 3.1.4. *Differenze tra business angels e venture capital*
- 3.2. *Ciclo di vita del capitale di rischio nelle Startup*
 - 3.2.1. *Raccolta di capitale*
 - 3.2.2. *Fase di investimento*
 - 3.2.3. *Strategie di uscita: Disinvestimento*
 - 3.2.4. *Ritorno dell'investimento e metriche chiave*
- 3.3. *Creazione di relazioni con gli investitori per le Startup*
 - 3.3.1. *Reti e comunità di investitori*
 - 3.3.2. *Reti di business angels*
 - 3.3.3. *Piattaforme e associazioni di capitale di rischio*
 - 3.3.4. *Networking efficace per investitori e imprenditori*
- 3.4. *Processo di valutazione di una Startup*
 - 3.4.1. *Analisi del mercato*
 - 3.4.2. *Apporto di valore*
 - 3.4.3. *Valutazione del team fondatore*
 - 3.4.4. *Aspettative di crescita*
- 3.5. *Cicli di finanziamento per una Startup*
 - 3.5.1. *Cicli di finanziamento: Scopo*
 - 3.5.2. *Tipologie di cicli di finanziamento*
 - 3.5.3. *Preparazione per un ciclo di finanziamento*
 - 3.5.4. *Accordo iniziale di intenti (term sheet): Definizione, negoziazione e firma*
- 3.6. *Due Diligence della Startup*
 - 3.6.1. *Due Diligence: Scopo*
 - 3.6.2. *Tipi di Due Diligence*
 - 3.6.3. *Il processo di Due Diligence*
 - 3.6.4. *Tipologia e trattamento delle diverse contingenze in un processo di Due Diligence*

- 3.7. Accordo di investimento in una *Startup*
 - 3.7.1. Strutture di investimento
 - 3.7.2. Versamento di capitale
 - 3.7.3. Prestito convertibile
 - 3.7.4. Fornitura di liquidità ai soci (vendite secondarie)
- 3.8. Regime di responsabilità nella *Startup*
 - 3.8.1. Regime generale
 - 3.8.2. Dichiarazioni e garanzie del team fondatore
 - 3.8.3. Limitazioni di responsabilità
 - 3.8.4. Garanzie
- 3.9. Obblighi del team fondatore in una *Startup*
 - 3.9.1. Obbligo di permanenza
 - 3.9.2. Obbligo di non concorrenza
 - 3.9.3. Conseguenze dell'inadempimento: analisi delle figure del *good* e del *bad leaver*
- 3.10. Strumenti chiave per proteggersi da un possibile scenario di disinvestimento del team fondatore in una *Startup*
 - 3.10.1. *Lock-up*
 - 3.10.2. Diritto di prelazione all'acquisto
 - 3.10.3. *Tag along*

Modulo 4. *Search funds*: Modello di finanziamento e investimento per *Startup*

- 4.1. Analisi dei tipi di imprenditorialità per acquisizione per le *Startup*
 - 4.1.1. Obiettivi dell'imprenditorialità per acquisizione
 - 4.1.2. Modelli di imprenditorialità per acquisizione
 - 4.1.3. Confronto tra *search funds* e altri modelli: Imprenditorialità per acquisizione, startup, MBO, LBO
 - 4.1.4. Fattori chiave per scegliere il modello giusto
- 4.2. Modello *search fund* per *Startup*: Origine ed evoluzione
 - 4.2.1. Origine ed evoluzione del modello *search fund*
 - 4.2.2. Principali attori e promotori del modello
 - 4.2.3. Statistiche e tendenze attuali di *search funds*
- 4.3. *Search funds* per *Startup* dal punto di vista degli investitori
 - 4.3.1. Ecosistema di investimento in *search funds*
 - 4.3.2. Criteri e strategie di investimento in *search funds*
 - 4.3.3. Prospettive di rendimento e rischi associati



- 4.4. *Search funds* per *Startup* da un punto di vista imprenditoriale
 - 4.4.1. Profilo del *searcher*: competenze ed esperienze necessarie
 - 4.4.2. Il percorso dell'imprenditore (*path to search*)
 - 4.4.3. *Partner search fund*: Compagni di viaggio
 - 4.4.4. Guida pratica (*search fund primer*)
- 4.5. *Search funds* per *Startup*. Fase 1: *Fundraising* e creazione del *search fund*
 - 4.5.1. Preparazione e approccio
 - 4.5.2. Elaborazione di documenti chiave
 - 4.5.3. Costruzione di una cap table
 - 4.5.4. Creazione del veicolo di ricerca
- 4.6. *Search funds* per *Startup*. Fase 2: Fase di ricerca
 - 4.6.1. Metodi per identificare le imprese target
 - 4.6.2. Pianificazione della ricerca: Processi, team, strumenti e implementazione
 - 4.6.3. Valutazione preliminare delle opportunità (*screening*)
 - 4.6.4. Interazione tra il *searcher* e gli investitori (*best practice*)
 - 4.6.5. Le prime LOI
- 4.7. *Search funds* per *Startup*. Fase 3: Acquisizione delle compagnia
 - 4.7.1. Negoziazione con la parte venditrice
 - 4.7.2. Processo di *Due Diligence*: Commerciale, finanziario, legale e tecnico
 - 4.7.3. Negoziazione e strutturazione dell'acquisto
 - 4.7.4. Strategie di finanziamento dell'acquisizione
- 4.8. *Search funds* per *Startup*. Fase 4: *Onboarding* e gestione aziendale
 - 4.8.1. Pianificazione e implementazione post-acquisizione
 - 4.8.2. Crescita e ottimizzazione dell'azienda
 - 4.8.3. Questioni chiave nel rapporto con i vari *stakeholder*
- 4.9. *Search funds* per *Startup*: *Exit* e futuro del *searcher*
 - 4.9.1. Alternative per fornire il ritorno agli investitori
 - 4.9.2. Preparazione della società, prima dell'evento di liquidità
 - 4.9.3. La vita dell'imprenditore Post-exit
- 4.10. *Search funds* per *Startup*: Esempi e casi reali
 - 4.10.1. Storie di successo: lezioni apprese
 - 4.10.2. Fallimenti e sfide: analisi degli errori comuni
 - 4.10.3. Prospettive degli attori coinvolti

Modulo 5. Finanziamenti pubblici e sovvenzioni per *Startup*

- 5.1. Finanziamenti pubblici per *Startup*
 - 5.1.1. Importanza del finanziamento pubblico nell'ecosistema imprenditoriale
 - 5.1.2. Differenze tra finanziamento pubblico e privato
 - 5.1.3. Linee di finanziamento pubblico per *Startup*
- 5.2. Organizzazioni internazionali di sostegno alle *Startup*
 - 5.2.1. Gli organismi internazionali di sostegno e il loro ruolo nel finanziamento delle *Startup*
 - 5.2.2. Strategie di internazionalizzazione
 - 5.2.3. Principali organismi internazionali di sostegno alle *Startup*
- 5.3. Prestiti agevolati e altri strumenti di finanziamento pubblico per le *Startup*
 - 5.3.1. Prestiti agevolati e altri strumenti di finanziamento pubblico: Aspetti fondamentali
 - 5.3.2. Linee di finanziamento a condizioni preferenziali
 - 5.3.2. Casi di successo nell'utilizzo dei finanziamenti pubblici
- 5.4. Accesso a fondi di investimento internazionali pubblici e misti per le *Startup*
 - 5.4.1. Fondi di co-investimento pubblico-privato per *Startup* a livello internazionale
 - 5.4.2. Accesso ai fondi internazionali d'investimento pubblici e misti per le *Startup*
 - 5.4.3. Casi di successo nella combinazione di finanziamenti pubblici e privati
- 5.5. Processo di richiesta e gestione degli aiuti pubblici internazionali per le *Startup*: Documentazione
 - 5.5.1. Chiavi per la preparazione della documentazione
 - 5.5.2. Gestione delle sovvenzioni pubbliche a livello internazionale
 - 5.5.2. Come massimizzare la probabilità di ottenere finanziamenti internazionali
- 5.6. Sfide e errori comuni nel finanziamento pubblico internazionale delle *Startup*
 - 5.6.1. Errori frequenti nelle richieste: Come evitarli
 - 5.6.2. Tempistiche e gestione efficiente dei fondi raccolti
 - 5.6.3. Guida per il finanziamento pubblico internazionale delle *Startup*
- 5.7. Casi di studio e best practice nel finanziamento pubblico delle *Startup*
 - 5.7.1. Analisi di *Startup* che hanno utilizzato con successo il finanziamento pubblico
 - 5.7.2. Strategie replicabili per accedere alle risorse pubbliche
 - 5.7.3. Caso pratico di simulazione finanziaria

Modulo 6. Strategie di diluizione e controllo azionario per le *Startup*

- 6.1. Diluizione e controllo azionario per le *Startup*
 - 6.1.1. Controllo azionario: Diritti economici e politici
 - 6.1.2. Diluizione: Effetti sui diritti economici e politici
 - 6.1.3. Tabella di capitalizzazione o *cap table* di un'azienda
 - 6.1.4. Struttura e informazioni rilevanti: Esempi pratici
- 6.2. Meccanismi di diluizione per le *Startup*
 - 6.2.1. Impatto di un ciclo di investimento sui partner attuali
 - 6.2.2. Aumento di capitale: Valutazione *premoney* e premio di emissione
 - 6.2.3. Prestiti convertibili
 - 6.2.4. Piani di incentivazione
- 6.3. Meccanismi anti-diluizione per *Startup*
 - 6.3.1. Utilizzo di meccanismi anti-diluizione
 - 6.3.2. Diritto di prelazione
 - 6.3.3. Prezzo medio ponderato o "*weighted average price*"
 - 6.3.4. Alternative: *Full ratchet* e *pay to play*. Esempi pratici
- 6.4. Protezione dei nuovi investitori di *Startup*
 - 6.4.1. Aumenti di capitale "*on a fully diluted basis*"
 - 6.4.2. Esclusione del diritto di prelazione
 - 6.4.3. Nuova classe di azioni
- 6.5. Altri meccanismi di protezione degli investitori delle *Startup*
 - 6.5.1. Liquidazione preferenziale
 - 6.5.2. *Most favoured nation*
 - 6.5.3. *Drag along*
 - 6.5.4. Vendita forzata
- 6.6. Corporate governance nelle *Startup*
 - 6.6.1. Composizione dell'organo di amministrazione
 - 6.6.2. La figura dell'osservatore
 - 6.6.3. Regime generale per l'adozione di accordi sociali
 - 6.6.4. Maggioranze rafforzate
- 6.7. Obblighi di corporate governance nelle *Startup*
 - 6.7.1. Preoccupazione per l'interesse sociale
 - 6.7.2. Blocco delle situazioni di conflitto di interessi
 - 6.7.3. Riservatezza
 - 6.7.4. Conseguenze del mancato rispetto

- 6.8. Diritti degli azionisti nelle *Startup*
 - 6.8.1. Diritti di informazione
 - 6.8.2. Diritti di voto: Sindacazione
 - 6.8.3. Diritti economici
 - 6.8.4. Diritti di separazione (uscita)
- 6.9. Abuso della posizione di controllo nelle *Startup*
 - 6.9.1. Analisi delle società che hanno subito una significativa diluizione
 - 6.9.2. Effetti della diluizione durante una crisi finanziaria
 - 6.9.3. Caso di imprese con problemi di solvibilità e utilizzo della diluizione per sopravvivere
 - 6.9.4. Lezioni apprese da casi reali di diluizione e strategie di controllo
- 6.10. Il conflitto tra i partner delle *Startup*
 - 6.10.1. Situazioni di blocco degli organi sociali
 - 6.10.2. Meccanismi di risoluzione dei conflitti
 - 6.10.3. Opzioni di acquisto e vendita

Modulo 7. Strutturazione legale di *Startup* e veicoli di investimento

- 7.1. Le *Startup* e i veicoli di investimento
 - 7.2.1. Tipi di veicoli d'investimento
 - 7.2.2. Ecosistema delle *Startup*: Ambiente locale e globale
 - 7.2.3. Importanza della struttura legale: Perché è essenziale per il successo di una *Startup*
- 7.2. Struttura aziendale di una *Startup*
 - 7.2.1. Partner: diritti e obblighi
 - 7.2.2. Capitale sociale: apporti e partecipazione dei soci
 - 7.2.3. Corporate governance
 - 7.2.4. Obblighi ricorrenti
- 7.3. Accordi di partenariato nelle *Startup*
 - 7.3.1. Patto di partenariato: Cosa deve includere e importanza
 - 7.3.2. Accordi di Riservatezza (NDA): Protezione della proprietà intellettuale
 - 7.3.3. *Vesting*: condizioni e termini per la ripartizione delle azioni
 - 7.3.4. Clausole di uscita: opzioni in caso di vendita della *Startup*

- 7.4. Finanziamento delle *Startup*
 - 7.4.1. Fonti di finanziamento: capitale proprio, investitori industriali, investitori di capitale di rischio e finanziamento bancario
 - 7.4.2. Cicli di finanziamento: *seed*, Serie A, B, C, ecc.
 - 7.4.3. Aspetti legali dei cicli di investimento: il contratto di investimento
 - 7.4.4. Aspetti legali dei cicli di investimento: il contratto tra i partner
- 7.5. Veicoli di investimento nelle *Startup*
 - 7.5.1. Tipologie di strumenti di investimento: fondi di venture capital, *business angels*, *crowdfunding*
 - 7.5.2. Struttura giuridica dei fondi di investimento
 - 7.5.3. Rischi e benefici per gli investitori e le *Startup*
- 7.6. Proprietà intellettuale e tutela legale nelle *Startup*
 - 7.6.1. Diritti d'autore e brevetti: protezione delle idee e delle tecnologie
 - 7.6.2. Marchi registrati: importanza nel *branding* della *Startup*
 - 7.6.3. Accordi di licenza: utilizzo della tecnologia e proprietà intellettuale di terzi
 - 7.6.4. Strategie per proteggere la proprietà intellettuale: Approccio globale vs. nazionale
- 7.7. Aspetti normativi internazionali nella creazione di *Startup*
 - 7.7.1. Formalità amministrative nella creazione di *Startup*: licenze e permessi
 - 7.7.2. Regolamentazione nel settore tecnologico
 - 7.7.3. Adempimento delle normative internazionali: norme fiscali, di lavoro e di protezione dei dati
 - 7.7.4. Impatto delle leggi antitrust e della concorrenza

Modulo 8. *Exit strategies* per *Startup*: Fusioni, acquisizioni e IPO

- 8.1. Opzioni IPO per *Startup*
 - 8.1.1. Definizione di strategie di IPO
 - 8.1.2. Vantaggi e svantaggi delle strategie di IPO
 - 8.1.3. Casi tipici nel mercato globale
 - 8.1.4. Impatto sugli investitori iniziali
- 8.2. Fusioni e acquisizioni di *Startup*: processi chiave
 - 8.2.1. Identificazione di potenziali acquirenti o partner
 - 8.2.2. *Due Diligence* in fusioni e acquisizioni
 - 8.2.3. Negoziazione di termini e condizioni
 - 8.2.4. Integrazione post-acquisizione

- 8.3. Valutazione del valore aziendale della Startup
 - 8.3.1. Metodi di valutazione per le Startup
 - 8.3.2. Fattori che influenzano la valutazione
 - 8.3.3. Impostazioni in base al tipo di IPO
 - 8.3.4. Importanza della valutazione nella negoziazione
- 8.4. Casi di successo nelle strategie di IPO della Startup
 - 8.4.1. Esempio di fusioni di successo
 - 8.4.2. Analisi delle IPO rilevanti
 - 8.4.3. Startup acquisite da grandi aziende
 - 8.4.4. Fattori comuni nei casi successo
- 8.5. M4BO (*management buyout*) nelle Startup
 - 8.5.1. MBO nelle Startup: Funzionamento
 - 8.5.2. Vantaggi e sfide del MBO
 - 8.5.3. Finanziamento di un MBO
 - 8.5.4. Esempi pratici di MBO nelle Startup
- 8.6. Negoziazione in processi di fusioni e acquisizioni di Startup
 - 8.6.1. Strategie per negoziati efficaci
 - 8.6.2. Risoluzione dei conflitti nelle trattative
 - 8.6.3. Importanza della *Due Diligence*
 - 8.6.4. Clausole di protezione nei contratti
- 8.7. Impatto delle IPO delle Startup sui fondatori
 - 8.7.1. Cambiamenti nella struttura di leadership
 - 8.7.2. Opzioni di reinvestimento per i fondatori
 - 8.7.3. Aspetti emotivi e culturali
 - 8.7.4. Sfide dopo la transizione
- 8.8. Prospettive future delle strategie di IPO delle Startup
 - 8.8.1. Tendenze emergenti nelle strategie IPO
 - 8.8.2. Impatto delle tecnologie nei processi
 - 8.8.3. Espansione verso nuovi mercati globali
 - 8.8.4. Innovazione nei modelli di acquisizione e fusione

Modulo 9. Modelli di Finanziamento Alternativo per Startup

- 9.1. Finanziamento alternativo per Startup
 - 9.1.1. Finanziamento alternativo: Definizione e tipi
 - 9.1.2. Differenze tra finanziamento alternativo e tradizionale
 - 9.1.3. Fattori che spingono l'adozione del finanziamento alternativo
 - 9.1.4. Esempi di successo nel finanziamento alternativo
- 9.2. Debito convertibile e altri strumenti di debito nel finanziamento delle Startup
 - 9.2.1. Debiti convertibili
 - 9.2.2. Processo per strutturare gli accordi di debito
 - 9.2.3. Vantaggi rispetto ad altri modelli
 - 9.2.4. Esempi di startup che utilizzano il debito convertibile
- 9.3. Piattaforme *peer-to-peer lending* nelle Startup
- 9.4. Modelli operativi di P2P *lending*
 - 9.4.1. Vantaggi per Startup e finanziatori
 - 9.4.2. Sfide normative e di sostenibilità
 - 9.4.3. Esempi di successo nel P2P *lending*
- 9.5. IPO per Startup
 - 9.5.1. Requisiti e processi per una IPO
 - 9.5.2. Benefici e rischi di IPO
 - 9.5.3. Casi di Startup di successo in borsa
 - 9.5.4. Alternative alla IPO tradizionale (SPAC, *direct listings*)
- 9.6. Obbligazioni e altri prodotti finanziari per le Startup
 - 9.6.1. Le obbligazioni e la loro applicazione nelle Startup
 - 9.6.2. Strutturazione delle emissioni obbligazionarie
 - 9.6.3. Confronto tra obbligazioni e debito convertibile
 - 9.6.4. Esempi di Startup che hanno emesso obbligazioni
- 9.7. *Factoring* e finanziamento basato sugli asset per le Startup
 - 9.7.1. *Factoring* per Startup: Funzionamento
 - 9.7.2. Vantaggi del finanziamento con asset
 - 9.7.3. Differenze tra *factoring* e *leasing*
 - 9.7.4. Casi d'uso nelle Startup tecnologiche

- 9.8. Strategie combinate di finanziamento per *Startup*
 - 9.8.1. Vantaggi di combinare modelli di finanziamento
 - 9.8.2. Strategie per ottimizzare le risorse
 - 9.8.3. Fattori chiave per il successo nelle strategie combinate
 - 9.8.4. Esempi di *Startup* che hanno utilizzato strategie miste
- 9.9. Prospettive future del finanziamento alternativo per *Startup*
 - 9.9.1. Tendenze globali nel finanziamento alternativo
 - 9.9.2. Impatto della regolamentazione sul settore
 - 9.9.3. Innovazioni tecnologiche nei modelli di finanziamento
 - 9.9.4. Espansione verso nuovi mercati globali

Modulo 10. Laboratorio di Negoziazione con gli Investitori per *Startup*

- 10.1. Investitori dell'ecosistema imprenditoriale per le *Startup*
 - 10.1.1. Tipologia dei principali investitori
 - 10.1.2. Tesi di investimento e rendimenti
 - 10.1.3. *Momentum*
- 10.2. Competenze chiave per negoziare con gli investitori per le *Startup*
 - 10.2.1. Comunicazione chiara e persuasiva
 - 10.2.2. Enfasi sulle idee chiave
 - 10.2.3. Capacità di negoziazione e flessibilità
 - 10.2.4. Profonda conoscenza del business e del mercato
- 10.3. Scelta dell'investitore per la *Startup*: Come approcciarsi agli investitori target
 - 10.3.1. Scelta del giusto investitore
 - 10.3.2. Contatto con l'investitore target
 - 10.3.3. Follow-up e prossime riunioni
- 10.4. Set di documenti per un round di investimento per la *Startup*
 - 10.4.1. *Business plan*
 - 10.4.2. *Pitch Deck*
 - 10.4.3. *One pager*
- 10.5. Preparazione di una presentazione efficace della *Startup* (I). Struttura
 - 10.5.1. Struttura ordinata e chiara
 - 10.5.2. Proposta di valore e missione
 - 10.5.3. Mercato e concorrenza

- 10.6. Preparazione di una presentazione efficace della *Startup* (II). Modello di business
 - 10.6.1. Modello di business e trazione
 - 10.6.2. Team
 - 10.6.3. *Momentum*
- 10.7. Round di investimento per la *Startup*
 - 10.7.1. Tipi di round di investimento
 - 10.7.2. Investimento a primario o secondario
 - 10.7.3. Valutazione *pre money* e *post money*
 - 10.7.4. Piani d'azione per dipendenti e dirigenti
- 10.8. Esempi e casi reali di investimento in una *Startup*
 - 10.8.1. Presentazione del caso
 - 10.8.2. Scenario iniziale
 - 10.8.3. Scenario finale dopo il round di investimento
- 10.9. Negoziazione con gli investitori del patto dei partner di una *Startup*: SHA
 - 10.9.1. Perché è fondamentale negoziare un buon SHA
 - 10.9.2. Clausole usuali da negoziare
 - 10.9.3. Standard di mercato
- 10.10. Gestione delle aspettative di fronte ad un possibile exit in una *Startup*
 - 10.10.1. Stabilire chiare aspettative fin dall'inizio
 - 10.10.2. Diverse opzioni al momento di un exit dei fondatori
 - 10.10.3. Accordi importanti nella negoziazione *dell'exit*



Avrai una conoscenza olistica della regolamentazione e della conformità, che garantirà la certezza del diritto delle operazioni di rifinanziamento"

04

Obiettivi didattici

Questo programma universitario doterà i professionisti con le competenze chiave in Finanziamento di Startup. Allo stesso tempo, gli studenti acquisiranno competenze che spaziano dalla strutturazione dei modelli finanziari alla raccolta fondi e alla gestione del rischio, consentendo loro di ottimizzare le strategie di investimento. In questo modo, gli studenti saranno in grado di condurre analisi finanziarie rigorose, negoziare con successo con gli investitori e guidare progetti di crescita per promuovere la sostenibilità dell'ecosistema imprenditoriale.





“

Padroneggerai le più moderne strategie di raccolta capitale, gestendo i negoziati con investitori e fondi d'investimento"



Obiettivi generali

- Analizzare le caratteristiche e le differenze tra *Startup* e aziende tradizionali
- Approfondire le diverse strategie di finanziamento disponibili per le *Startup* nelle loro varie fasi di sviluppo, comprendendone le caratteristiche, i vantaggi e le sfide
- Esaminare le differenze fondamentali tra *business angels* e venture capital come fonti di finanziamento per le *Startup*
- Padroneggiare la struttura e le caratteristiche fondamentali del modello *search fund*
- Sviluppare strategie per l'effettiva presentazione dei progetti
- Conoscere gli strumenti legali che consentono di bilanciare il controllo azionario tra fondatori e investitori
- Esplorare la rilevanza della struttura legale appropriata per lo sviluppo di successo di una *Startup*
- Identificare gli elementi chiave di una IPO di successo
- Gestire strategie per massimizzare il valore di una *Startup*
- Identificare i vantaggi e i rischi di ICO e STO
- Utilizzare strumenti utili che ti aiutano ad avere un rapporto duraturo con gli investitori



Avrai accesso ad una vasta gamma di risorse multimediali di supporto come video esplicativi, riassunti interattivi o casi di studio reali. Iscriviti subito!"





Obiettivi specifici

Modulo 1. Ecosistema delle Startup

- ♦ Definire le caratteristiche che differenziano una *Startup* da un'azienda convenzionale
- ♦ Esaminare il ruolo di acceleratori, incubatori e *venture builders* nello sviluppo di *Startup*
- ♦ Compilare esempi di startup di successo alimentate dalla tecnologia
- ♦ Generare strategie di collaborazione con attori dell'ecosistema imprenditoriale

Modulo 2. Strategie di finanziamento per Startup

- ♦ Identificare le principali fonti di finanziamento per le *Startup*, dall'autofinanziamento all'investimento istituzionale
- ♦ Comprendere il ruolo dei *business angels* e dei fondi di *venture capital* nell'ecosistema imprenditoriale

Modulo 3. Business angels e capitale di rischio (venture capital) nelle Startup

- ♦ Comprendere i diversi tipi di investimento e i criteri utilizzati dagli investitori per valutare una *Startup*
- ♦ Affrontare gli accordi di investimento congiunto, comprese le partecipazioni azionarie, i diritti di prelazione e le clausole di IPO

Modulo 4. Search funds: Modello di finanziamento e investimento per Startup

- ♦ Comprendere i diversi modelli imprenditoriali
- ♦ Confrontare le diverse strutture per identificare opportunità strategiche nella loro applicazione

Modulo 5. Finanziamenti pubblici e sovvenzioni per Startup

- ♦ Valutare le opportunità di finanziamento nei programmi europei
- ♦ Esaminare i diversi tipi di aiuti offerti dagli enti pubblici: sovvenzioni di vario tipo, prestiti agevolati, aiuti puntuali, ecc.

Modulo 6. Strategie di diluizione e controllo azionario per le Startup

- ♦ Definire che cosa è la diluizione azionaria e come si verifica durante i round di investimento
- ♦ Spiegare il concetto di anti-diluizione e come viene applicato nelle negoziazioni con gli investitori

Modulo 7. Strutturazione legale di Startup e veicoli di investimento

- ♦ Conoscere le diverse forme societarie che possono rivestire una *Startup*
- ♦ Definire gli aspetti fiscali e legali del finanziamento delle *Startup*

Modulo 8. Exit strategies per Startup: Fusioni, acquisizioni e IPO

- ♦ Esaminare i processi di fusioni e acquisizioni nel contesto delle *Startup*
- ♦ Definire i passaggi per preparare una IPO

Modulo 9. Modelli di Finanziamento Alternativo per Startup

- ♦ Esaminare le piattaforme di *crowdfunding* e il loro impatto sulle *Startup*
- ♦ Definire i passi per strutturare un debito convertibile

Modulo 10. Laboratorio di Negoziazione con gli Investitori per Startup

- ♦ Dimostrare l'importanza di costruire solide relazioni con gli investitori
- ♦ Definire i diversi documenti da preparare e concretizzare aspetti chiave per rendere efficace la presentazione

05

Opportunità professionali

Questo programma di TECH rappresenta un'eccellente opportunità per i professionisti interessati al Finanziamento delle Startup, in quanto consentirà loro di affinare le proprie competenze e padroneggiare le principali strategie di investimento. Attraverso una conoscenza avanzata del capitale di rischio, dei modelli finanziari e della raccolta di fondi, gli studenti di questa qualifica saranno in grado di ampliare le loro prospettive di lavoro e accedere a nuove opportunità sia nell'ecosistema imprenditoriale che finanziario.



“

Stai cercando di diventare un Responsabile di Fondi di Venture Capital? Raggiungi tale obiettivo con questo programma universitario in pochi mesi”

Profilo dello studente

Lo studente di questo Master Privato di TECH sarà uno specialista in Finanziamento di Startup, con la capacità di progettare strategie di investimento, gestire il capitale di rischio e valutare modelli finanziari innovativi. Inoltre, sarà preparato per ottimizzare la raccolta fondi, ridurre al minimo i rischi e guidare progetti di crescita aziendale, promuovendo lo sviluppo e la sostenibilità nell'ecosistema imprenditoriale.

Progetterai strategie finanziarie in startup, assicurando la loro stabilità e crescita attraverso una pianificazione efficiente delle risorse.

- ♦ **Visione Strategica degli Investimenti:** Capacità di analizzare l'ecosistema imprenditoriale e individuare opportunità di investimento in *Startup* con alto potenziale di crescita, ottimizzando il processo decisionale finanziario
- ♦ **Gestione Finanziaria e Ottimizzazione delle Risorse:** Capacità di strutturare modelli di finanziamento efficienti, massimizzando la redditività e la sostenibilità delle *Startup* attraverso l'uso di strategie innovative
- ♦ **Negoziazione e Raccolta Fondi:** Capacità di condurre trattative con investitori, fondi di venture capital e istituti finanziari, garantendo accordi vantaggiosi e allineati agli obiettivi della startup
- ♦ **Analisi dei Rischi e Valutazione della Fattibilità:** Capacità di valutare la fattibilità finanziaria e operativa dei progetti imprenditoriali, identificando i rischi e progettando efficaci strategie di mitigazione





Dopo aver completato il programma potrai utilizzare le tue conoscenze e competenze nei seguenti ruoli:

- 1. Analista di Investimenti in Startup:** Specialista nella valutazione dei modelli di business emergenti, analizzandone la fattibilità finanziaria e il potenziale di crescita per fondi di investimenti e società di capitale di rischio.
- 2. Responsabile di Fondi di Venture Capital:** Responsabile della gestione e della strategia di investimento dei fondi di venture capital, identificando e finanziando *Startup* con un elevato potenziale di scalabilità.
- 3. Consulente nel Finanziamento di Startup:** Consulente specializzato in strategie di raccolta di capitali, aiutando gli imprenditori a strutturare i turni di investimento e ottimizzare l'accesso ai finanziamenti.
- 4. Direttore di Corporate Venture Capital:** Responsabile dello sviluppo di iniziative di investimento in *Startup* da parte delle grandi aziende, promuovendo l'innovazione aperta e la sinergia tra le imprese consolidate e le nuove imprese.
- 5. Specialista in Strumenti di Finanziamento Alternativi:** Professionista dedicato alla progettazione e alla gestione di modelli di finanziamento come *crowdfunding*, *business angels*, acceleratori e altre alternative al capitale tradizionale.
- 6. Consulente per Fusioni e Acquisizioni di Startup:** Consulente esperto nella strutturazione dei processi di acquisto, vendita e fusione di *Startup*, massimizzando il valore nelle transazioni strategiche.
- 7. Imprenditore in Serie A e B:** Fondatore di *Startup* in fase di crescita, con capacità di gestire round di investimento avanzati e consolidare l'espansione aziendale.
- 8. Responsabile delle Relazioni con gli Investitori:** Responsabile di comunicazione e negoziazione tra *Startup* e investitori, assicurando l'allineamento degli interessi e l'ottimizzazione degli accordi di finanziamento.

06

Metodologia di studio

TECH è la prima università al mondo che combina la metodologia dei **case studies** con il **Relearning**, un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione diretta.

Questa strategia dirompente è stata concepita per offrire ai professionisti l'opportunità di aggiornare le conoscenze e sviluppare competenze in modo intensivo e rigoroso. Un modello di apprendimento che pone lo studente al centro del processo accademico e gli conferisce tutto il protagonismo, adattandosi alle sue esigenze e lasciando da parte le metodologie più convenzionali.



“

*TECH ti prepara ad affrontare nuove sfide in
ambienti incerti e a raggiungere il successo
nella tua carriera"*

Lo studente: la priorità di tutti i programmi di TECH

Nella metodologia di studio di TECH lo studente è il protagonista assoluto.

Gli strumenti pedagogici di ogni programma sono stati selezionati tenendo conto delle esigenze di tempo, disponibilità e rigore accademico che, al giorno d'oggi, non solo gli studenti richiedono ma le posizioni più competitive del mercato.

Con il modello educativo asincrono di TECH, è lo studente che sceglie il tempo da dedicare allo studio, come decide di impostare le sue routine e tutto questo dalla comodità del dispositivo elettronico di sua scelta. Lo studente non deve frequentare lezioni presenziali, che spesso non può frequentare. Le attività di apprendimento saranno svolte quando si ritenga conveniente. È lo studente a decidere quando e da dove studiare.

“

*In TECH NON ci sono lezioni presenziali
(che poi non potrai mai frequentare)”*



I piani di studio più completi a livello internazionale

TECH si caratterizza per offrire i percorsi accademici più completi del panorama universitario. Questa completezza è raggiunta attraverso la creazione di piani di studio che non solo coprono le conoscenze essenziali, ma anche le più recenti innovazioni in ogni area.

Essendo in costante aggiornamento, questi programmi consentono agli studenti di stare al passo con i cambiamenti del mercato e acquisire le competenze più apprezzate dai datori di lavoro. In questo modo, coloro che completano gli studi presso TECH ricevono una preparazione completa che fornisce loro un notevole vantaggio competitivo per avanzare nelle loro carriere.

Inoltre, potranno farlo da qualsiasi dispositivo, pc, tablet o smartphone.

“

Il modello di TECH è asincrono, quindi ti permette di studiare con il tuo pc, tablet o smartphone dove, quando e per quanto tempo vuoi”

Case studies o Metodo Casistico

Il Metodo Casistico è stato il sistema di apprendimento più usato nelle migliori facoltà del mondo. Sviluppato nel 1912 per consentire agli studenti di Giurisprudenza non solo di imparare le leggi sulla base di contenuti teorici, ma anche di esaminare situazioni complesse reali. In questo modo, potevano prendere decisioni e formulare giudizi di valore fondati su come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard.

Con questo modello di insegnamento, è lo studente stesso che costruisce la sua competenza professionale attraverso strategie come il *Learning by doing* o il *Design Thinking*, utilizzate da altre istituzioni rinomate come Yale o Stanford.

Questo metodo, orientato all'azione, sarà applicato lungo tutto il percorso accademico che lo studente intraprende insieme a TECH. In questo modo, affronterà molteplici situazioni reali e dovrà integrare le conoscenze, ricercare, argomentare e difendere le sue idee e decisioni. Tutto ciò con la premessa di rispondere al dubbio di come agirebbe nel posizionarsi di fronte a specifici eventi di complessità nel suo lavoro quotidiano.



Metodo Relearning

In TECH i *case studies* vengono potenziati con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il *Relearning*.

Questo metodo rompe con le tecniche di insegnamento tradizionali per posizionare lo studente al centro dell'equazione, fornendo il miglior contenuto in diversi formati. In questo modo, riesce a ripassare e ripete i concetti chiave di ogni materia e impara ad applicarli in un ambiente reale.

In questa stessa linea, e secondo molteplici ricerche scientifiche, la ripetizione è il modo migliore per imparare. Ecco perché TECH offre da 8 a 16 ripetizioni di ogni concetto chiave in una stessa lezione, presentata in modo diverso, con l'obiettivo di garantire che la conoscenza sia completamente consolidata durante il processo di studio.

Il Relearning ti consentirà di apprendere con meno sforzo e più rendimento, coinvolgendoti maggiormente nella specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando opinioni: un'equazione diretta al successo.



Un Campus Virtuale 100% online con le migliori risorse didattiche

Per applicare efficacemente la sua metodologia, TECH si concentra sul fornire agli studenti materiali didattici in diversi formati: testi, video interattivi, illustrazioni, mappe della conoscenza, ecc. Tutto ciò progettato da insegnanti qualificati che concentrano il lavoro sulla combinazione di casi reali con la risoluzione di situazioni complesse attraverso la simulazione, lo studio dei contesti applicati a ogni carriera e l'apprendimento basato sulla ripetizione, attraverso audio, presentazioni, animazioni, immagini, ecc.

Le ultime prove scientifiche nel campo delle Neuroscienze indicano l'importanza di considerare il luogo e il contesto in cui si accede ai contenuti prima di iniziare un nuovo apprendimento. Poter regolare queste variabili in modo personalizzato favorisce che le persone possano ricordare e memorizzare nell'ippocampo le conoscenze per conservarle a lungo termine. Si tratta di un modello denominato *Neurocognitive context-dependent e-learning*, che viene applicato in modo consapevole in questa qualifica universitaria.

Inoltre, anche per favorire al massimo il contatto tra mentore e studente, viene fornita una vasta gamma di possibilità di comunicazione, sia in tempo reale che differita (messaggistica interna, forum di discussione, servizio di assistenza telefonica, e-mail di contatto con segreteria tecnica, chat e videoconferenza).

Inoltre, questo completo Campus Virtuale permetterà agli studenti di TECH di organizzare i loro orari di studio in base alla loro disponibilità personale o agli impegni lavorativi. In questo modo avranno un controllo globale dei contenuti accademici e dei loro strumenti didattici, il che attiva un rapido aggiornamento professionale.



La modalità di studio online di questo programma ti permetterà di organizzare il tuo tempo e il tuo ritmo di apprendimento, adattandolo ai tuoi orari"

L'efficacia del metodo è giustificata da quattro risultati chiave:

1. Gli studenti che seguono questo metodo non solo raggiungono l'assimilazione dei concetti, ma sviluppano anche la loro capacità mentale, attraverso esercizi che valutano situazioni reali e l'applicazione delle conoscenze.
2. L'apprendimento è solidamente fondato su competenze pratiche che permettono allo studente di integrarsi meglio nel mondo reale.
3. L'assimilazione di idee e concetti è resa più facile ed efficace, grazie all'uso di situazioni nate dalla realtà.
4. La sensazione di efficienza dello sforzo investito diventa uno stimolo molto importante per gli studenti, che si traduce in un maggiore interesse per l'apprendimento e in un aumento del tempo dedicato al corso.

La metodologia universitaria più apprezzata dagli studenti

I risultati di questo innovativo modello accademico sono riscontrabili nei livelli di soddisfazione globale degli studenti di TECH.

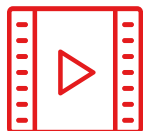
La valutazione degli studenti sulla qualità dell'insegnamento, la qualità dei materiali, la struttura del corso e i suoi obiettivi è eccellente. A questo proposito, l'istituzione è diventata la migliore università valutata dai suoi studenti secondo l'indice global score, ottenendo un 4,9 su 5

Accedi ai contenuti di studio da qualsiasi dispositivo con connessione a Internet (computer, tablet, smartphone) grazie al fatto che TECH è aggiornato sull'avanguardia tecnologica e pedagogica.

Potrai imparare dai vantaggi dell'accesso a ambienti di apprendimento simulati e dall'approccio di apprendimento per osservazione, ovvero Learning from an expert.



In questo modo, il miglior materiale didattico sarà disponibile, preparato con attenzione:



Materiale di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati dagli specialisti che impartiranno il corso, appositamente per questo, in modo che lo sviluppo didattico sia realmente specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la nostra modalità di lavoro online, impiegando le ultime tecnologie che ci permettono di offrirti una grande qualità per ogni elemento che metteremo al tuo servizio.



Capacità e competenze pratiche

I partecipanti svolgeranno attività per sviluppare competenze e abilità specifiche in ogni area tematica. Pratiche e dinamiche per acquisire e sviluppare le competenze e le abilità che uno specialista deve possedere nel mondo globalizzato in cui viviamo.



Riepiloghi interattivi

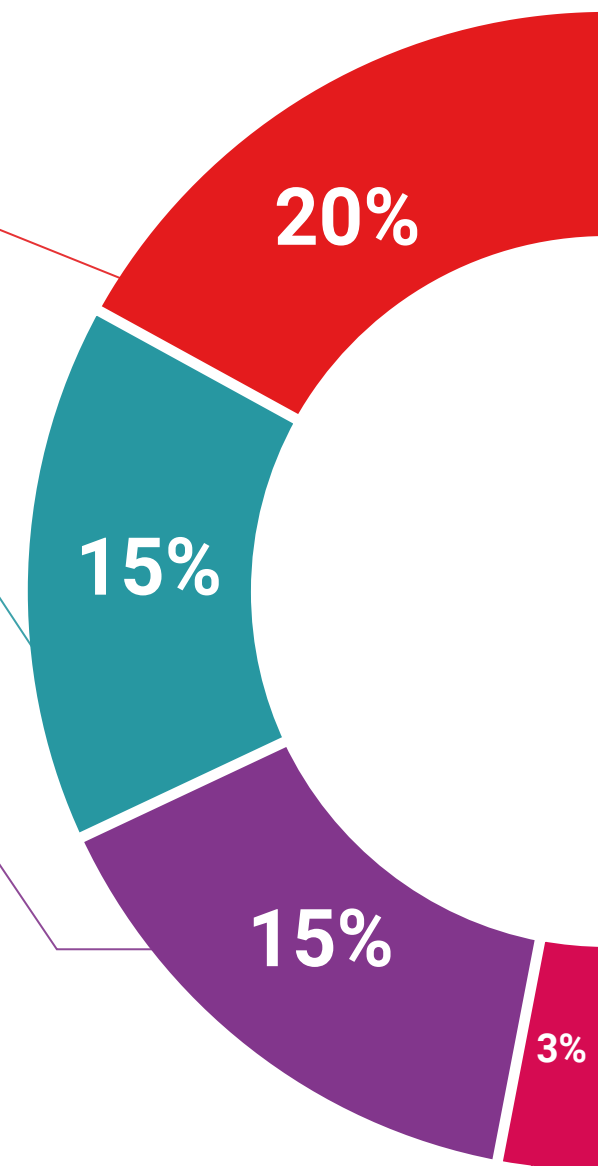
Presentiamo i contenuti in modo accattivante e dinamico tramite strumenti multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

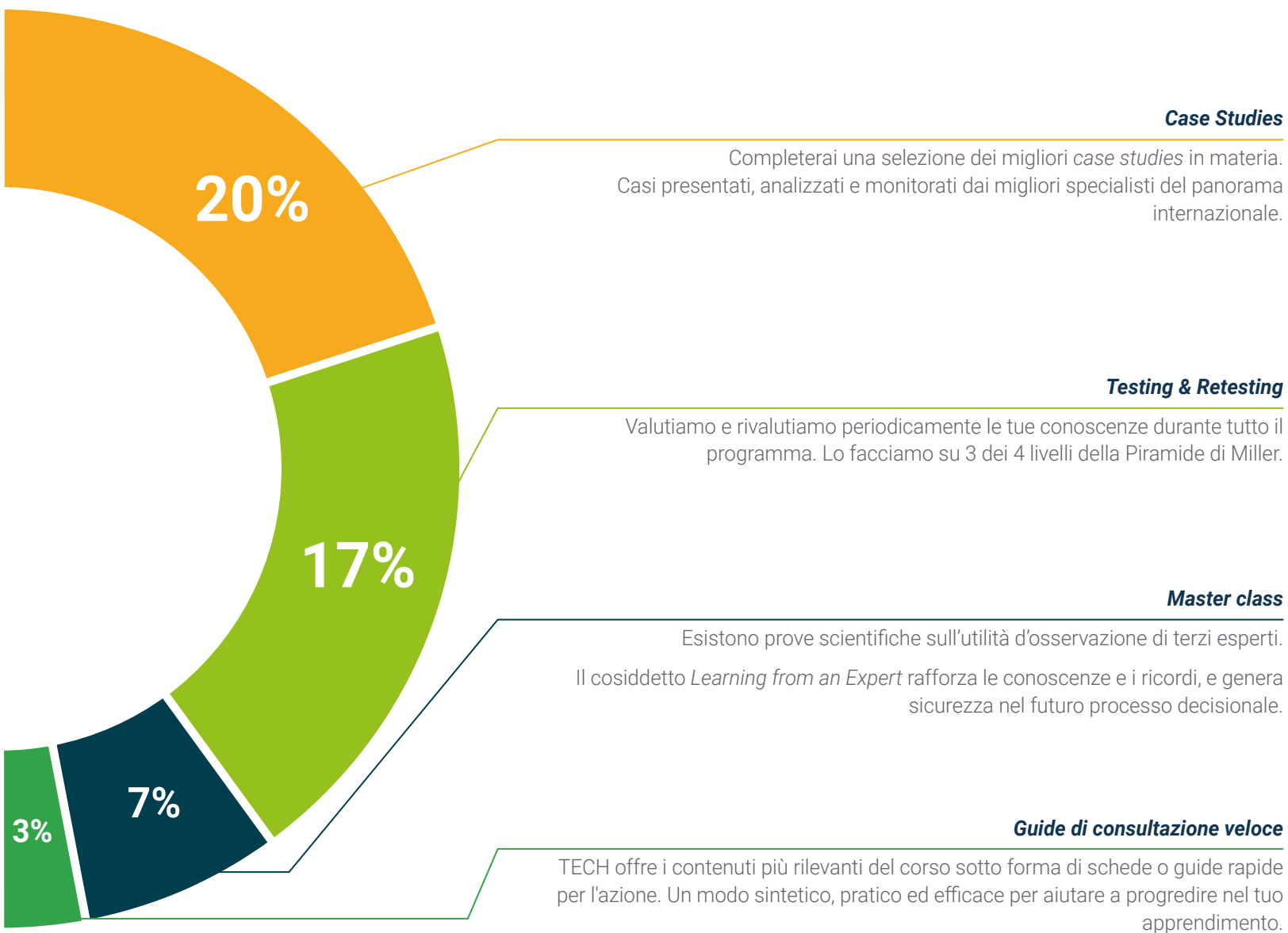
Questo esclusivo sistema di preparazione per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".



Lecture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso, guide internazionali... Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.





07

Personale docente

La filosofia di TECH si basa sul fornire le qualifiche universitarie più complete e aggiornate del panorama accademico, per cui seleziona con rigore il personale docente. Per l'insegnamento di questo Master Privato, ha riunito gli esperti più importanti nel campo del Finanziamento di Startup. In questo modo, hanno elaborato molteplici contenuti didattici che si distinguono per la loro alta qualità e la possibilità di adattarsi alle esigenze del mercato del lavoro attuale. Un'esperienza immersiva che permetterà agli studenti di aumentare significativamente le loro prospettive lavorative.



“

Il personale docente di questa qualifica universitaria si distingue per la sua vasta carriera nel campo del Finanziamento di Startup"

Direzione



Dott.ssa Segura García, Paula

- ♦ M&A Legal presso Crowe Legal y Tributario
- ♦ Master in Diritto delle Imprese presso Esade Università Ramon Llull
- ♦ Laureato in Giurisprudenza presso Esade Università Ramon Llull

Personale docente

Dott. Alegre Zalve, Joaquín

- ♦ Socio Responsabile di *Banking & Finance* presso Crowe Legal y Tributario
- ♦ Direttore di *Banking & Finance* presso Andersen
- ♦ *Senior Manager* di Banking & Financial Regulation presso PwC
- ♦ Avvocato presso Cuatrecasas
- ♦ Specialista Legale presso Credit Suisse
- ♦ Master in Valutazione delle Imprese e Contabilità Societaria presso l'Università Pompeu Fabra
- ♦ Laurea in Giurisprudenza presso l'Università di Valencia

Dott. Moya Nájera, Alejandro

- ♦ Direttore di Scipio Holding Group
- ♦ *General Partner* presso Scipio Swanlaab
- ♦ Sales Director presso S&S
- ♦ Consulente presso BoD - IESMAT SA
- ♦ Fondatore di The Residential Club
- ♦ Laurea in Amministrazione e Direzione Aziendale presso l'Università di Valencia



Dott. Grigorián Keheaián, Levón

- ♦ Partner di *Banking & Finance* presso Crowe Legal y Tributario
- ♦ Vicepresidente dell'Istituto degli Azionisti
- ♦ Rappresentante di Enterprise Armenia
- ♦ Avvocato presso Cuatrecasas
- ♦ Dottorato in Giurisprudenza presso l'Università Pompeu Fabra
- ♦ Master in Giurisprudenza in Studi Legali Internazionali presso la Georgetown University Law Center
- ♦ Master in Giurisprudenza e Politica dell'Unione Europea presso l'Istituto Reale di Studi Europei
- ♦ Master in Valutazione e Contabilità Aziendale presso UPF Barcelona School of Management
- ♦ Laurea in Giurisprudenza presso l'Università di Saragozza

Dott. Adrién Calduch, Enrique

- ♦ Fondatore di Cüimo
- ♦ Avvocato di Diritto Commerciale presso Cuatrecasas
- ♦ Master in Diritto Commerciale Internazionale presso l'Istituto di Business
- ♦ Laurea in Giurisprudenza, Amministrazione e Direzione Aziendale presso l'Università di Valencia

Dott. Núñez Mejías, José María

- ♦ Avvocato e redattore di articoli giuridici presso Derecho Virtual
- ♦ Caporedattore e sceneggiatore di articoli di Derecho Virtual
- ♦ Master abilitante all'Avvocatura conseguito presso l'Università di Cáceres
- ♦ Laurea in Giurisprudenza presso l'Università di Cáceres

08 Titolo

Il Master Privato in Finanziamento di Startup garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, il conseguimento di una qualifica di Master Privato rilasciata da TECH Global University.





“

*Porta a termine questo programma e
ricevi la tua qualifica universitaria senza
spostamenti o fastidiose formalità”*

Questo programma ti consentirà di ottenere il titolo di studio privato di **Master Privato in Finanziamento di Startup** rilasciato da **TECH Global University**, la più grande università digitale del mondo.

TECH Global University, è un'Università Ufficiale Europea riconosciuta pubblicamente dal Governo di Andorra ([bollettino ufficiale](#)). Andorra fa parte dello Spazio Europeo dell'Istruzione Superiore (EHEA) dal 2003. L'EHEA è un'iniziativa promossa dall'Unione Europea che mira a organizzare il quadro formativo internazionale e ad armonizzare i sistemi di istruzione superiore dei Paesi membri di questo spazio. Il progetto promuove valori comuni, l'implementazione di strumenti congiunti e il rafforzamento dei meccanismi di garanzia della qualità per migliorare la collaborazione e la mobilità tra studenti, ricercatori e accademici.

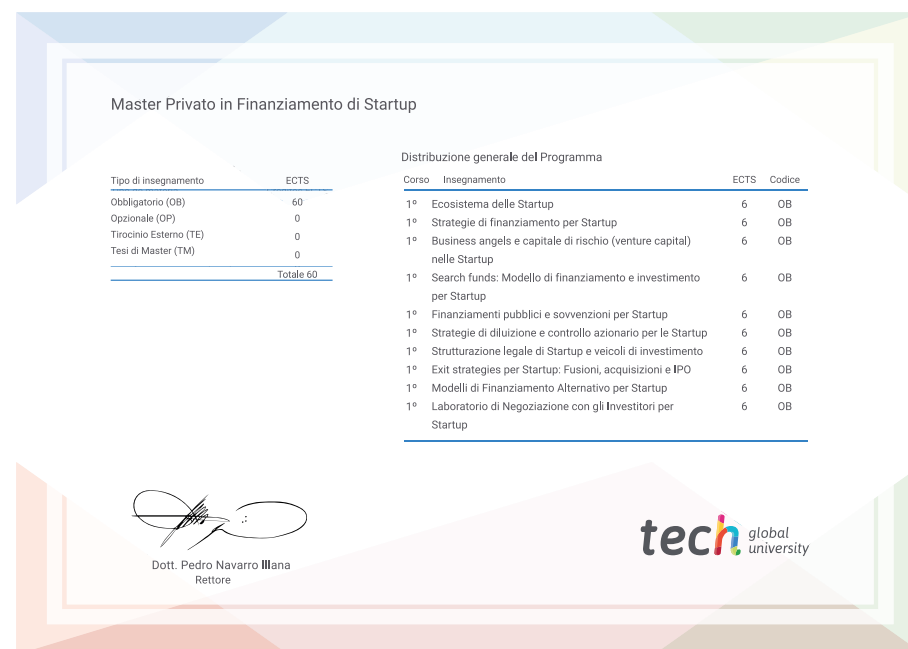
Questo titolo privato di **TECH Global University**, è un programma europeo di formazione continua e aggiornamento professionale che garantisce l'acquisizione di competenze nella propria area di conoscenza, conferendo allo studente che supera il programma un elevato valore curriculare.

Titolo: **Master Privato in Finanziamento di Startup**

Modalità: **online**

Durata: **12 mesi**

Accreditamento: **60 ECTS**



futuro
salute fiducia persone
educazione informazione tutor
garanzia accreditamento insegnamento
istituzioni tecnologia apprendimento
comunità impegno
attenzione personalizzata innovazione
conoscenza presente qualità
formazione online
sviluppo istituzioni
classe virtuale lingu



Master Privato Finanziamento di Startup

- » Modalità: online
- » Durata: 12 mesi
- » Titolo: TECH Global University
- » Accreditamento: 60 ECTS
- » Orario: a tua scelta
- » Esami: online

Master Privato

Finanziamento di Startup

