

PROGRAMMA DEL CORSO DI MANAGEMENT DELL'INNOVAZIONE TECNOLOGICA E ENTREPRENEURSHIP

SETTORE SCIENTIFICO

ING-IND/35

CFU

9

LEZIONI

1 - Introduzione al corso

2 - Definizioni e tassonomia del management dell'innovazione e entrepreneurship 3 - Entrepreneurship 4 - I miti sull'entrepreneurship 5 - Vision: il sistema dei valori 6 - Vision: il purpose e l'immagine tangibile 7 - Vision: wrap-up 8 - L'analisi strategica interna 9 - L'analisi strategica esterna: il macro-ambiente 10 - Studio di Caso: Analisi PECD di EcoClean Solutions 11 - L'analisi strategica esterna: il micro-ambiente 12 - La strategia competitiva 13 - La strategia competitiva a livello corporate 14 - L'implementazione della strategia 15 - Il controllo strategico 16 - La strategia e la teoria dei giochi 17 - La strategia e la teoria dei giochi: come introdurre nuovi player 18 - La strategia e la teoria dei giochi: come cambiare il valore aggiunto 19 - Strategia e teoria dei giochi: come cambiare le regole, le percezioni o i confini del gioco 20 - Le determinanti esogene dell'innovazione 21 - Le determinanti endogene dell'innovazione 22 - La cultura organizzativa dell'innovazione 23 - Innovazione - dalla teoria alla pratica: IDEO 24 - La strategia tecnologica 25 - Le decisioni di investimento: Make 26 - Le strategie di collaborazione nei processi innovativi 27 - Organizzazione dei processi di innovazione 28 - Sviluppo di un nuovo prodotto 29 - Metodologie per lo sviluppo prodotto 30 - Le transizioni tecnologiche 31 - La curva a S in pratica 32 - Le decisioni di investimento: Buy 33 - Determinanti del trasferimento tecnologico 34 - Le strategie di marketing dell'innovazione: timing, licensing, prezzo 35 - Le strategie di marketing dell'innovazione: distribuzione, bundling, comunicazione 36 - La protezione della conoscenza: il brevetto 37 - Studio di Caso: Polaroid vs Kodak 38 - Altre forme di protezione della proprietà industriale 39 - Il segreto aziendale 40 - Il diritto d'autore 41 - Licensing in (parte A) 42 - Licensing in (Parte B) 43 - Licensing in (Parte C) 44 - Innovatori di (in)successo 45 - Chi trae profitto dall'innovazione: innovatore o follower? 46 - Studio di Caso: RC Cola 47 - Come trarre profitto dall'innovazione 48 - Introduzione alla valutazione delle startup 49 - Il finanziamento della startup: la fase di avviamento 50 - Il finanziamento della startup: la fase di consolidamento 51 - Come convincere gli investitori 52 - Intervista a Giovanni Carlino 53 - Intervista a Khaled Atef 54 - Intervista a Susanna Zuccarini

Il/La docente si riserva il diritto di modificare l'elenco delle videolezioni