



Scuola Euromediterranea Introduzione all'imprenditorialità

Euro-Mediterranean School Introduction to entrepreneurship

Milano, ottobre 2009 - febbraio 2010
Milan, October 2009 – February 2010

PARTNER SCIENTIFICO
SCIENTIFIC PARTNERS



Scuola Euromediterranea Introduzione all'imprenditorialità

Con il Processo di Barcellona, nel 1995, si è aperta una fase nuova nei rapporti tra Paesi dell'Unione Europea e Paesi che si affacciano sul Mediterraneo Sud-Orientale.

In questo contesto, investire sul capitale umano è la prima condizione per costruire rapporti duraturi di carattere culturale, politico ed economico, oltre che per facilitare tutte le forme di partenariato commerciale e imprenditoriale che sostanziano le strategie a breve e medio termine dei vari attori istituzionali pubblici e privati.

Mossa da questa convinzione, con l'impulso e il sostegno determinante della Camera di Commercio di Milano e della Regione Lombardia, la Fondazione per la Sussidiarietà ha dato vita alla EuroMediterranean School - Scuola EuroMediterranea, al cui interno nel 2009 si svolge la quarta edizione del corso di "Introduzione all'imprenditorialità".

Gli enti promotori mettono a disposizione dei partecipanti borse di studio, a totale copertura dei costi di viaggio, vitto, alloggio, frequenza e materiali didattici, per l'intera durata del corso.

Euro-Mediterranean School Introduction to entrepreneurship

The Barcelona Process, in 1995, opened a new phase in the relationships between the countries of the European Union and the countries bordering the South-Eastern Mediterranean Sea.

In this context, investment in human capital is the first condition to build long-lasting cultural, political and economic relationships, as well as to facilitate all those forms of commercial and business partnership that give substance to the short and medium-term strategies implemented by both public and private institutional actors.

Driven by this conviction, and thanks to the impulse and decisive support given by the Milan Chamber of Commerce and the Lombardy Region, the Fondazione per la Sussidiarietà ('Foundation for Subsidiarity') set up the EMS - Euro Mediterranean School - where in 2009 the fourth "Introduction to Entrepreneurship" course will take place.

The sponsoring bodies offer to all participants full scholarships covering travel costs, room and board, tuition fee and teaching materials for the entire duration of the course.

OBIETTIVO DEL CORSO

EMS 2009 intende offrire a giovani manager dei Paesi che si affacciano sulle diverse sponde del Mediterraneo l'opportunità di alimentare le competenze imprenditoriali e manageriali necessarie per avviare o sviluppare un'attività imprenditoriale di profilo internazionale che coinvolga più mercati del Bacino del Mediterraneo.

Alla fine del corso i partecipanti avranno sviluppato una migliore conoscenza su:

- il quadro economico, politico e giuridico in cui avvengono gli scambi tra l'Italia nel contesto dell'Europa mediterranea orientale, e i Paesi interessati dalla politica di vicinato in Nord-Africa e Medio Oriente;
- le aree di attività in cui è possibile sviluppare forme di collaborazione tra piccole e medie imprese delle diverse sponde del Mediterraneo;
- il Sistema Italia e i distretti industriali;
- gli strumenti finanziari a supporto di iniziative imprenditoriali all'interno dei Paesi mediterranei;
- la capacità di analizzare ed elaborare un business plan;
- le dinamiche e le opportunità degli scambi interculturali.

EMS 2009 si articola in due fasi:

A. Corso in distance learning, che ciascun partecipante seguirà nel proprio Paese, continuando il proprio impegno lavorativo;

B. Business education and Networking, rivolto ai migliori studenti della fase A, che prevede un soggiorno di 4 settimane a Milano.

FASE A: CORSO IN DISTANCE LEARNING

Nella prima fase sarà impartito on-line il corso "Business strategy, internazionalizzazione – business plan".

Accanto alle lezioni, esso prevede testimonianze on-line, esercizi e momenti di autovalutazione, discussione di casi a livello individuale o di gruppo. Il corso prevede l'assistenza di tutor specializzati negli insegnamenti impartiti.

AIM OF THE COURSE

EMS 2009 aims to offer young managers from the countries bordering on the Mediterranean Sea an opportunity to obtain the entrepreneurial and managerial skills necessary to start and/or develop a business capable of operating in multiple markets within the Mediterranean Basin.

By the end of the course, the participants will have developed a deeper knowledge of:

- The economic, political and legal framework within which the exchanges between Italy in the European context and the countries concerned by the Neighbourhood Policy in Northern Africa and the Middle East take place;
- The areas of business where it is possible to develop forms of cooperation among small and medium-sized enterprises located on all sides of the Mediterranean Sea;
- The Italian Economic System and the industrial districts;
- The financial instruments assisting business initiatives within the Mediterranean countries;
- The ability to analyse and draw up a business plan;
- Cross-cultural trading dynamics and opportunities.

EMS 2009 is divided into two phases:

A. Distance Learning, compatible with ones work responsibilities, in which each student participates via web.

B. Business education and Networking, in which the top students from the distance learning program will be invited to spend 4 weeks in Milan, Italy.

PHASE A: DISTANCE LEARNING

The initial program consists in an on-line course intitled "Business Strategy, International Growth and the Business Plan".

The course will be made up of video lessons, business testimonials, exercises, case presentations and group (forum) discussions. The professor will be assisted by a tutor who will follow the progress of the course and guide the group discussions.

Gli obiettivi del corso, sotto il profilo dei contenuti, sono:

- introdurre alle logiche delle strategie di internazionalizzazione e ai principali strumenti per realizzare un piano aziendale che coinvolga Paesi a Sud e a Nord del Mediterraneo;
- illustrare le caratteristiche di un efficace business plan;
- porre gli studenti nelle condizioni di scrivere un business summary, cioè un breve documento di non più di 5 pagine in cui è descritto:
 - ✓ l'idea relativa a una nuova impresa;
 - ✓ il piano per lo sviluppo di un'impresa esistente, con particolare attenzione alla crescita in un nuovo mercato che si affaccia sul Mediterraneo.

Accanto agli obiettivi formativi, il corso si pone come uno strumento di selezione. Infatti alla seconda fase del progetto potranno accedere i 20 migliori studenti (vedi criteri di selezione per la Fase B).

FASE B: BUSINESS EDUCATION AND NETWORKING

Durante la seconda fase, che si svolgerà a Milano, verranno impartiti alcuni corsi di management in ottica di internazionalizzazione e multiculturalità. Oltre agli insegnamenti è prevista un'intensa attività di business networking nei confronti del tessuto imprenditoriale, finanziario e istituzionale lombardo e italiano.

A tal fine si prevedono incontri con:

- imprenditori impegnati nei Paesi del Bacino del Mediterraneo o intenzionati a operarvi nel futuro;
- imprese;
- società finanziarie interessate all'Area;
- Consolati dei vari Paesi;
- istituzioni economiche: ICE, SIMEST, ecc.;
- associazioni imprenditoriali di settori critici: moda, energia, utilities, ecc.;
- esponenti di ONG che operano in quei Paesi;

CORSI IMPARTITI IN PRESENZA

In base all'apprezzamento dei corsi manifestato dagli studenti nelle precedenti edizioni, gli insegnamenti impartiti verteranno su:

- Banking systems, financial intermediation, venture capital and development issues;
- International commerce and fiscal implications;
- Managing in intercultural context;
- The European Union: the institutional framework and the role of the private sector.

The course objectives are:

- the presentation of a basic business strategy that allows for international business development and introduction to the business tools necessary to plan and execute international trade in the Mediterranean basin;
- illustration of the characteristics of an effective business plan;
- the communication of the tools to compose a business summary in which are described either:
 - ✓ an idea for the start-up of a new company;
 - ✓ a plan for the international development within the Mediterranean Basin of an existing company.

Beyond the learning objectives, the students' performance will be a critical element in the identification of those 20 participants who will be invited to Milan for the second part of the program.

PHASE B: BUSINESS EDUCATION AND NETWORKING

The second part of the program, which will take place in Milan, Italy, will involve a continuation in the course of study already undertaken on-line while adding an intensive business networking experience.

During their networking participants will meet with exponents from:

- Businesses doing business or planning to do business in the Mediterranean Basin;
- Public and private financial institutions with interest in this geographical area;
- Chambers of Commerce;
- Trade associations;
- Consulates from some of the various countries of the region;
- NGOs operating in the area.

COURSES OFFERED IN MILAN

The courses offered in Milan will include:

- Banking systems, financial intermediation, venture capital and development issues;
- International commerce and fiscal implications;
- Managing in intercultural context;
- The European Union: the institutional framework and the role of the private sector.

Al termine della Fase B, alcuni studenti potranno effettuare stage, qualora abbiano ricevuto un invito (e il relativo finanziamento) da un'impresa.

At the completion of this portion of the program the possibility of an internship is available for those participants who have found a company or organization willing to sponsor them.

Synthesis:

PHASE	OBJECTIVES	PARTECIPANTS
<p>Phase A.</p> <p>On line Course: Business strategy, international growth and business plan</p>	<ul style="list-style-type: none"> - the presentation of a basic business strategy that allows for international business development; - introduction to the business tools necessary to plan and execute international trade in the Mediterranean basin; - illustrate the characteristics of an effective business plan; - the tools to compose a business summary in which are described either: <ul style="list-style-type: none"> - an idea for the start-up of a new company or; - a plan for the international development within the Mediterranean basin of an existing company. 	<ul style="list-style-type: none"> - ample number of students who will follow the course from their home or business via internet - Free
<p>Phase B.</p> <p>Business education and networking in Milan</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Creation of a network of business contacts - Acquire new managerial knowledge - Develop a business plan within the context of concrete opportunities - Exposure to multicultural business situations and their challenges 	<ul style="list-style-type: none"> - Up to 20 students - Free for the top 20 students from Phase A
<p>Internship</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Optional element that will Internships will depend on the invitations received by the student from the Italian companies of institutions. 	<p>The number of students will be based upon the positions made available by the Italian companies and organizations.</p>

DESTINATARI

Il progetto si rivolge a giovani di alto potenziale destinati a:

- sviluppare nuovi business;
- assumere un ruolo di primo piano nei processi di internazionalizzazione delle imprese del proprio Paese;
- contribuire allo sviluppo della presenza nel proprio Paese di imprese estere.

Grazie alla formula basata sull'e-learning, nella prima fase sarà possibile coinvolgere un ampio numero di giovani provenienti dai seguenti Paesi del Bacino del Mediterraneo: Albania, Algeria, Bosnia-Erzegovina, Bulgaria, Cipro, Croazia, Egitto, Giordania, Grecia, Israele, Italia, Kosovo, Libano, Libia, Macedonia, Malta, Marocco, Montenegro, Palestina, Romania, Serbia, Siria, Slovenia, Tunisia, Turchia.

I requisiti richiesti sono:

- laurea triennale (bachelor) in discipline economiche, giuridiche o affini;
- ottima conoscenza della lingua inglese (parlata e scritta);
- età massima 35 anni;
- motivazione ad operare nelle relazioni economiche tra Paesi dell'area del Mediterraneo e Italia;
- propensione al lavoro in team internazionali e multiculturali.

PROCESSO DI SELEZIONE PER LA FASE A

La selezione alla prima fase verrà operata sulla base di:

- curriculum vitae compilato in lingua inglese nel formato EUROPASS (il modello è scaricabile all'indirizzo: <http://europass.cedefop.europa.eu/europass/home/vernav/Europass+Documents/Europass+CV/navigate.action>);
- lettere di referenza da parte di un professore, datore di lavoro o altro supervisor (almeno due);
- breve lettera di motivazione in carta libera contenente:
 - o le ragioni del personale interesse al corso;
 - o i benefici attesi sul piano professionale e personale;
- copia del certificato di laurea;
- copia di documento di identità valido;
- foto identificative;
- eventuale breve filmato di autopresentazione;

PARTICIPANTS

The program is designed for young people with strong leadership and business potential who desire to:

- open new business ventures;
- assume a leadership role in their company's or country's international strategy;
- create opportunities for foreign businesses to establish commercial relationships within their country of origin.

The E-learning approach of Phase A allows for a significant number students to participate from the following countries: Albania, Algeria, Bosnia-Erzegovina, Bulgaria, Cyprus, Croatia, Egypt, Jordan, Greece, Israel, Italy, Kosovo, Lebanon, Libya, Macedonia, Malta, Marocco, Montenegro, Palestine, Romania, Serbia, Syria, Slovenia, Tunisia, and Turkey.

Entry requirements:

- Minimum bachelor's degree in business, economics, law, or related subjects;
- An excellent command of both spoken and written English;
- No more than 35 years of age;
- Motivation to initiate and develop in economic relationships between the countries of the Mediterranean region and Italy;
- Disposition towards international and multicultural team-work.

SELECTION PROCESS FOR PHASE A

Students selection will be based upon the submission and evaluation of the following:

- English resume written according to the EUROPASS template (downloadable at: <http://europass.cedefop.europa.eu/europass/home/vernav/Europass+Documents/Europass+CV/navigate.action>);
- at least two (2) letters of reference from job supervisors or university professors;
- a personal letter explaining:
 - o the reasons for interest in the course;
 - o the career benefits that might be attained;
- a copy of university degree certificate;
- a copy of a valid identity document;
- passport photograph;
- optional video presentation;

Nella selezione dei partecipanti si terrà conto esclusivamente delle domande complete di documentazione che saranno pervenute entro la mezzanotte di martedì 15 settembre 2009. La documentazione richiesta dovrà essere spedita al seguente indirizzo:

Alessandro Cabassi
ems2009@sussidiarieta.net
cell.: +39 3314029555
fax: +39 0289093228

La notifica dei risultati della selezione è prevista entro il 09 ottobre 2009.

PROCESSO DI SELEZIONE PER LA FASE B

La classifica degli studenti che hanno preso parte alla Fase A verrà stilata sulla base di un punteggio che considera:

- curriculum degli studi (20%);
- esperienze lavorative (20%);
- strumenti di valutazione utilizzati durante il corso, quali test, discussione di casi, ecc. (20%);
- qualità del business summary (40%).

La notifica dei risultati della selezione è prevista entro il 10 dicembre 2009.

LINGUA

Le lezioni e i materiali didattici del corso saranno in lingua inglese.

ARTICOLAZIONE

Il corso avrà inizio con la cerimonia inaugurale online di venerdì 16 ottobre che darà avvio alla fase A che si terrà dal 19 ottobre al 28 novembre 2009.

I corsi in presenza a Milano avranno inizio il 18 gennaio 2010 concludendosi il 12 febbraio con la consegna dei diplomi.

TUITION FEE E BORSE DI STUDIO

FASE A

La partecipazione alla prima fase è gratuita. I costi sono coperti dalle borse di studio messe a disposizione dai partner del progetto.

FASE B

Saranno ammessi alla fase B i 20 migliori studenti che hanno portato a termine la FASE A. Per loro saranno messe a disposizione 20 borse di studio a copertura di:

- Tuition fee;
- Spese di vitto e alloggio a Milano.

The selection will take into consideration only those applications completed and submitted by midnight of Tuesday, September 15.

The documentation should be sent to:

Alessandro Cabassi
ems2009@sussidiarieta.net
cell.: +39 3314029555
fax: +39 0289093228

Applicants will be notified of the results no later than October 9, 2009.

SELECTION PROCESS FOR PHASE B

Student rankings and the subsequent invitation of the top 20 students to participate in Phase B of the program will be determined by the following criteria:

- Field of university study (20%);
- Work experience (20%);
- Tests and case study reports done within the on-line course (20%);
- Quality of the business summary developed during the on-line program (40%).

The results of the Phase A evaluation will be made known no later than December 10 2009.

LANGUAGE

All lectures and teaching materials will be in English.

COURSE PLAN

The course will begin with the opening ceremony online on Friday October 16. Phase A will be held from October 19 to November 28, 2009.

The courses offered in Milan will begin on January 18 ending February 12, 2010 with the delivery of diplomas.

TUITION FEE AND SCHOLARSHIPS

PHASE A

Participation in Phase A is free. All costs are covered by the partners offering the program.

PHASE B

The top 20 students from Phase A will be admitted to Phase B. These students will be offered a scholarship which covers:

- Tuition fee;
- Room and board during one month stay in Milan.

SOGGETTO PROMOTORE

La Fondazione per la Sussidiarietà è stata costituita nel 2002 per iniziativa di Giorgio Vittadini, come luogo di ricerca, formazione e divulgazione intorno ai temi culturali, sociali ed economici, con riferimento al principio di sussidiarietà.

Si pone come obiettivo lo studio delle tematiche sociali, politiche ed economiche, la produzione e l'offerta di percorsi di eccellenza e la promozione del dialogo con tutte le realtà interessate a uno sviluppo che rispetti il pluralismo e tenda al bene comune.

PARTNER SCIENTIFICO

Altis (Alta Scuola Impresa e Società): ALTIS, Alta Scuola Impresa e Società dell'Università Cattolica del Sacro Cuore, è nata nel 2005 con l'obiettivo di favorire – attraverso ricerche, corsi di formazione, progetti e rapporti con le imprese – la diffusione di una cultura del management responsabile.

L'idea guida di ALTIS è che la creatività imprenditoriale raggiunge le sue manifestazioni più significative quando genera innovazioni che conducono al vantaggio competitivo e, insieme, ad una più ampia soddisfazione delle attese sociali e ambientali.

ALTRI PARTNER

Promos è l'Azienda Speciale della Camera di Commercio di Milano che dedicandosi all'attività internazionale delle piccole e medie imprese milanesi si pone come primo punto di riferimento per le aziende che vogliono operare all'estero. Opera attraverso una rete di uffici nel mondo, collocati in mercati strategici e particolarmente complessi, in sinergia con le Camere di Commercio locali, le Camere italiane all'estero e le istituzioni offrendo un servizio di taglio informativo e di prima assistenza.

Per ulteriori informazioni:

Alessandro Cabassi

e-mail: ems2009@sussidiarieta.net

cell.: +39 3314029555

Laura Bellotti

tel: +39 0286467235

cell.: +39 3402411074

MAIN SPONSOR

The Subsidiarity Foundation was founded in 2002 on the initiative of Giorgio Vittadini as a place of research, training and dissemination of cultural, social and economic themes and draws inspiration from the principle of subsidiarity.

The Foundation studies political, social and economic topics while promoting dialogue between all those people and institutions interested in pluralism and the attainment of the common good.

SCIENTIFIC PARTNER

ALTIS, the "Postgraduate Institute Business and Society" of the Catholic University of the Sacred Heart of Milan is an international research and education institute for the study of entrepreneurship and corporate sustainability.

OTHER PARTNER

Promos is a Special Agency of the Milan Chamber of Commerce for the development of international activities. Its mission is to promote the entrepreneurial system and the pre-eminent areas of Milan and its province worldwide. Promos also operates through consolidated alliances with the most important bodies, institutions, national and international government agencies and trade associations, as well as through an efficient network of offices and desks located in the most strategic areas for SME's competitiveness.

For further information:

Alessandro Cabassi

e-mail: ems2009@sussidiarieta.net

cell.: +39 3314029555

Laura Bellotti

tel: +39 0286467235

cell.: +39 3402411074