

FEDERMANAGER
ACADEMY



2016

SAILING

for Europe



EURADIA
Worldwide Consultants

Indice

• INTERNAZIONALIZZAZIONE DI IMPRESA ATTRAVERSO I FONDI DELL'UNIONE EUROPEA (percorso completo per diventare europrogettista junior)	p.	3
• PROPOSTE MODULABILI	p.	4
• OPPORTUNITÀ DI BUSINESS IN EUROPA: dalla teoria alla pratica	p.	5
• FONDI EUROPEI 2014-2020 E STRATEGIE DI PARTECIPAZIONE	p.	6
• GARE ED APPALTI DELLE ISTITUZIONI EUROPEE: tecniche e procedure di accesso ai contratti pubblici dell'UE	p.	7
• ELABORAZIONE E GESTIONE DI PROGETTI EUROPEI	p.	8
• GESTIONE E RENDICONTAZIONE ECONOMICA E TECNICA DI PROGETTI EUROPEI	p.	9
• STRATEGIE DI DIFFUSIONE E COMUNICAZIONE NEI PROGETTI EUROPEI	p.	10
• ELABORAZIONE DI PROGETTI R&S+I IN HORIZON 2020	p.	11
• IMPATTO E FUNZIONAMENTO DI PROGETTI DI R&S+I IN AMBITO HORIZON 2020	p.	13
• ELABORARE PROGETTI INNOVATIVI IN HORIZON 2020: strumento PMI e Fast Track to Innovation	p.	15
Informazioni	p.	17

Docenti

Esperti Senior Euradia International

INTERNAZIONALIZZAZIONE DI IMPRESA ATTRAVERSO I FONDI DELL'UNIONE EUROPEA (percorso completo per diventare europrogettista junior)

Obiettivi

Aiutare imprese e singoli manager a identificare le fonti di finanziamento UE più opportune per sostenere progetti di internazionalizzazione di impresa attraverso progetti, anche in collaborazione con partner esteri della UE. A fine corso i partecipanti avranno sviluppato competenze specifiche per il ruolo di junior project manager.

Tipologia e ore di formazione

- 48 ore di lezioni frontali e gruppi di lavoro (in 2 settimane)
- 40 ore (1 settimana) di stage intensivo di gestione progetto con affiancamento al responsabile di un progetto in corso (da effettuare presso una sede di Euradia o a distanza tramite un webinar dedicato, gestito dal responsabile di progetto)
- A richiesta, e in caso di raggiungimento n. minimo di iscritti: trasferta di 3 giorni a Bruxelles per incontro visita con le maggiori istituzioni europee.

Innovatività delle metodologie formative

Nel corso convergono varie modalità formative che ne fanno un modello completo: aula, FAD (formazione a distanza), visite guidate, stage intensivo.

La formazione in aula consta di docenze frontali (necessarie per acquisire il "sapere") e di un ampio uso di simulazioni (esercitazioni, che consentono di fissare l'apprendimento teorico e creare le premesse per la successiva fase di discussione e confronto). Le attività d'aula sono caratterizzate da approccio teorico-pratico "bottom-up", che consente di personalizzare la formazione. Lo stile partecipativo favorirà un elevato grado di coinvolgimento e motivazione.

PROPOSTE MODULABILI

- Opportunità di Business in Europa per imprese: Fesr, Fse, Interreg, H2020, Cosme2014, Fast Track to Innovation, Easi, Erasmus+ (8 ore, 1 giorno, con certificato Euradia Training)
- Strategie di partecipazione: workshop sulla nuova programmazione 2014/2020 e sulla definizione delle strategie di partecipazione ai programmi europei. Simulazioni e casi pratici basati su moduli e strumenti reali (8 ore, 1 giorno, con certificato Euradia Training)
- Gare ed appalti delle Istituzioni Europee: tecniche e procedure di accesso ai contratti pubblici nell'Unione Europea (13 ore; 1,5 giorni di Laboratorio)
- Elaborazione e gestione di progetti europei (16 ore, 2 giorni, con certificato Euradia Training)
- Gestione e rendicontazione economica e tecnica di progetti europei (16 ore, 2 giorni, con certificato Euradia Training)
- Strategie di diffusione e comunicazione nei progetti europei (8 ore, 1 giorno, con certificato Euradia Training)
- Elaborazione di progetti R&S+I in ambito Horizon 2020 (16 ore, 2 giorni, con certificato Euradia Training)
- Impatto e funzionamento di progetti di R&S+I in ambito Horizon 2020 (13 ore, 1,5 giorni, con certificato Euradia Training)
- Elaborare progetti innovativi con Strumento Pmi e Fast Track to Innovation, nell'ambito di Horizon 2020 (16 ore, 2 giorni, con certificato Euradia Training)

Docenti:

Consulenti Senior Euradia International

OPPORTUNITÀ DI BUSINESS IN EUROPA: dalla teoria alla pratica

Obiettivi

Fornire conoscenze per l'identificazione e il conseguente sfruttamento di tutte le fonti di crescita e promozione che l'UE mette a disposizione.

Offrire linee strategiche di collaborazione che permettano una maggiore interazione con altre organizzazioni potenzialmente interessanti, con uno sguardo alla generazione di nuove sinergie e vantaggi.

Fornire ai partecipanti le conoscenze e le linee guida necessarie per l'identificazione di organismi, linee d'azione e aree geografiche d'interesse in cui operare, con conseguenti benefici a medio e lungo periodo.

Contenuti principali

- Il potenziale di crescita che l'UE offre alle imprese ed organizzazioni italiane:
 - tendenze 2020 ed opportunità d'azione
 - che cosa può offrire la nostra azienda
- Presenza istituzionale e posizionamento europeo:
 - chi è chi nell'UE e dove mi interessa agire
 - cominciare a lavorare, la tabella di marcia
- Alleanze, reti e cooperazione europea:
 - perché operare in Europa
 - con chi lavorare e quali benefici può portare (idee e soggetti portatori di valore; attività in rete; collaborazione tra imprese in ambito europeo)
 - articolare la cooperazione: programmi, piani di incontri e networking, missioni e visite commerciali
 - gli ostacoli della cooperazione ed alcuni consigli per farvi fronte
- Finanziamenti europei specifici per la cooperazione commerciale fra soggetti:
 - Horizon 2020; COSME 2014-2020
 - FEDER 2014-2020

Nota metodologica: Workshop coordinati da consulenti senior di Euradia con un programma di contenuti pensati partendo dall'esperienza e dal sapere degli esperti e Servizio di supporto agli ex alunni: servizio informativo gratuito e risoluzione di dubbi post-corso.

Docenti:

Consulenti Senior Euradia International

FONDI EUROPEI 2014-2020 E STRATEGIE DI PARTECIPAZIONE

Obiettivi

- Far conoscere ad organizzazioni e professionisti il nuovo modello di finanziamento europeo 2014-2020.
- Facilitare la comprensione, la conoscenza e i processi che permettano loro di accedere a queste fonti di finanziamento UE al fine di individuare, sfruttare e generare nuove opportunità per innovare e migliorare la propria capacità competitiva.

Contenuti principali

- Opportunità di finanziamento europeo 2014-2020:
 - risorse destinate - Bilancio europeo 2014-2020
 - progetti finanziabili - Strategia 2020 (obiettivi europei, nuove priorità per i progetti, nuovi requisiti ed esigenze tecniche)
 - vie di finanziamento 2014-2020 (Fondi Strutturali e di Investimento europei; nuove iniziative e programmi europei)
 - meccanismi e servizi per l'individuazione di programmi europei (database, bollettini ufficiali...)
- Strategia di partecipazione in progetti europei:
 - partecipare come socio in progetti europei (ricerca del partenariato; documentazione da presentare in un consorzio; stesura della proposta progettuale; bilancio)
 - coordinare il progetto: indicazioni per l'elaborazione di progetti europei competitivi (carattere europeo; qualità del partenariato; efficace allocazione delle risorse)

Nota metodologica: Workshop coordinati da consulenti senior di Euradia con un programma di contenuti pensati partendo dall'esperienza e dal sapere degli esperti e Servizio di supporto agli ex alunni: servizio informativo gratuito e risoluzione di dubbi post-corso.

Docenti:

Consulenti Senior Euradia International

GARE ED APPALTI DELLE ISTITUZIONI EUROPEE: tecniche e procedure di accesso ai contratti pubblici dell'UE

Obiettivi

- Acquisire conoscenze e competenze specialistiche in merito alle norme di appalto da parte delle istituzioni europee
- Individuare forme innovative di sviluppo del proprio business con le istituzioni europee

Contenuti principali

- L'Unione Europea: un mercato target per le imprese:
 - identificazione e funzionamento delle istituzioni e degli organismi europei
 - procedure di appalto europee
 - strumenti per l'identificazione di avvisi e bandi europei
- I vantaggi di lavorare con le istituzioni dell'UE e le specifiche tecniche:
 - norme sugli appalti europei e base normativa di riferimento
 - soglie finanziarie
 - tipi di procedure di aggiudicazione degli appalti pubblici europei
- Criteri per l'aggiudicazione di un appalto:
 - selezione degli appalti di interesse e predisposizione della candidatura
 - selezione dei bandi di gara europei
 - suggerimenti per selezionare gli avvisi di interesse
 - sviluppare un'offerta di successo - criteri di qualità UE
 - consigli pratici per l'accesso ad una procedura di gara delle istituzioni europee e per l'eventuale impugnazione di un procedimento
 - sanzioni e responsabilità amministrative e finanziarie
- Altri elementi per vincere una gara: requisiti del gruppo di lavoro; metodologia; accreditamento; redazione della proposta.

Nota metodologica: Workshop coordinati da consulenti senior di Euradia con un programma di contenuti pensati partendo dall'esperienza e dal sapere degli esperti e Servizio di supporto agli ex alunni: servizio informativo gratuito e risoluzione di dubbi post-corso.

Docenti:

Consulenti Senior Euradia International

ELABORAZIONE E GESTIONE DI PROGETTI EUROPEI

Obiettivi

- Acquisire le conoscenze e competenze specifiche per la stesura di proposte progettuali competitive e perfettamente centrate sulle priorità della Commissione Europea.
- Beneficiare di una formazione specializzata e personalizzata.
- Dare vita a idee finanziabili. Si analizzeranno e discuteranno le probabilità di successo delle idee di progetto proposte dai partecipanti, confrontandoli con progetti vincenti e casi di successo.

Contenuti principali

- Definizione della strategia di partecipazione (definizione posizionamento, obiettivi e strumenti)
- Categorie di fondi e tipologie di progetti
- Primi passi: strumenti digitali per la ricerca bandi e documenti, presentazione e gestione progetti.
- L'idea di progetto (workshop creativo basato su idea di gruppo): analisi; definizione parti interessate (stakeholder); approccio metodologico; disegno/schema
- Approccio europeo; criteri trasversali di qualità: transnazionalità; innovazione; bottom-up; complementarità; diffusione ed effetto moltiplicatore; diffusione; pari opportunità; sostenibilità; ambiente; value-for-money; nuove tecnologie.
- Sviluppo della proposta tecnica: scopo; obiettivi; attività; risultati ed impatto; milestones; indicatori; timing; risorse; fattibilità e logica dell'intervento.
- Gli aspetti finanziari della proposta: condizioni ed obblighi finanziari UE; categorie di sovvenzione; costi eleggibili e non; bilancio, gestione e giustificazione; distribuzione delle risorse; pagamenti EU.
- Il consorzio: risorse e mezzi disponibili; primo contatto e inviti; negoziazione; lavoro in rete; buone pratiche.
- Pianificazione del lavoro - management: contratti; gestione finanziaria; organi di gestione; lancio del progetto; strumenti; gruppi di lavoro; calendari.
- Comunicazione, diffusione, trasferimento: strategia di comunicazione interna ed esterna; visibilità dell'EU; piano per la promozione del progetto e del consorzio.
- Consigli generali: terminologia ed aspetti tecnici; casi di successo e buone pratiche.

Nota metodologica: Workshop coordinati da consulenti senior di Euradia con un programma di contenuti pensati partendo dall'esperienza e dal sapere degli esperti e Servizio di supporto agli ex alunni: servizio informativo gratuito e risoluzione di dubbi post-corso.

Docenti:

Consulenti Senior Euradia International

GESTIONE E RENDICONTAZIONE ECONOMICA E TECNICA DI PROGETTI EUROPEI

Obiettivi

- Presentare ai partecipanti un protocollo di azioni e raccomandazioni per la corretta gestione e giustificazione delle operazioni cofinanziate e degli aiuti concessi.
- Far sviluppare le capacità e le attitudini necessarie per impostare il coordinamento, gestione e il controllo dei fondi e degli aiuti conformemente ai criteri e ai requisiti imposti dall'UE.
- Istruire i partecipanti riguardo ai sistemi di controllo e di audit richiesti dalla UE per realizzare una giustificazione economica e tecnica con garanzie di successo prima, durante e dopo l'esecuzione del progetto.
-

Contenuti principali

- L'approvazione del progetto
 - Revisione interna (aggiustamento del bilancio; del piano di lavoro; linee guida iniziali di gestione)
 - Formalità legali (principali tipi di accordi; firma del contratto; rischi e garanzie)
- Coordinare e gestire un progetto europeo:
 - struttura di gestione
 - sistema di gestione
 - pianificazione ed esecuzione tecnica e finanziaria
 - trattamento delle modifiche contrattuali
- Spese eleggibili ed altri aspetti finanziari: condizioni di eleggibilità delle spese; tipi di spese eleggibili; trattamento delle entrate.
- Giustificazioni economiche e tecniche:
 - logica della giustificazione
 - tipi di sovvenzioni
 - preparare ed organizzare la giustificazione.
- Verifiche ed audit: ruolo degli auditors; prevedere e pianificare i controlli amministrativi e tecnici e pista di audit; liste di verifica; archiviazione e conservazione documenti.

Nota metodologica: Workshop coordinati da consulenti senior di Euradia con un programma di contenuti pensati partendo dall'esperienza e dal sapere degli esperti e Servizio di supporto agli ex alunni: servizio informativo gratuito e risoluzione di dubbi post-corso.

Docenti:

Consulenti Senior Euradia International

STRATEGIE DI DIFFUSIONE E COMUNICAZIONE NEI PROGETTI EUROPEI

Obiettivi

- Fornire ai partecipanti una serie di idee e di iniziative utili e innovative per la pianificazione, l'esecuzione e la gestione delle azioni di comunicazione di un progetto europeo.
- Fornire ai partecipanti le conoscenze necessarie per elaborare il piano di comunicazione di un progetto europeo nonché realizzare una pianificazione strategica e una gestione efficace delle attività e degli strumenti di comunicazione e diffusione dei progetti nei quali si troveranno a partecipare.

Contenuti principali

- Comunicazione, diffusione e trasferimento
- Pianificare la comunicazione del progetto e del partenariato:
 - pianificare la comunicazione del progetto (obiettivi; destinatari; organismi responsabili; struttura di gestione; messaggi e slogan)
 - definire una strategia per ogni gruppo di destinatari: manuali e strumenti di comunicazione interna; attività di visibilità, comunicazione esterna e diffusione (campagne di marketing diretto; campagne di marketing sociale; campagne di marketing virale).
- Gestire la comunicazione:
 - pianificare ed implementare un sistema di gestione della comunicazione (individuazione dei gestori della comunicazione; protocollo di comunicazione interna ed esterna; requisiti ed obblighi; criterio value-for-money; aggiornamenti e mantenimento; realizzazione, distribuzione e pista di controllo).
- Il controllo della comunicazione nei progetti europei:
 - il piano di monitoraggio e controllo della comunicazione
- Il piano di comunicazione - un'opportunità per proiettarsi in Europa:
 - elaborazione agende istituzionali e tecniche; partecipazione in altri network; informazione specifica e strumenti di monitoraggio.
- Esempi di successo e buone pratiche.

Docenti:

consulenti Senior di Euradia International

ELABORAZIONE DI PROGETTI R&S+I IN HORIZON 2020

Obiettivi

- Conoscere le nuove esigenze, priorità e requisiti del programma Horizon 2020.
- Sperimentare le tecniche di preparazione di proposte vincenti nell'ambito di questo nuovo programma.
- Conoscere e comprendere i nuovi criteri di qualità H2020, le priorità strategiche e i fattori di successo per la redazione e presentazione di proposte competitive.

Contenuti principali

- Definire la strategia di partecipazione:
 - novità in Horizon 2020
 - come pianificare la partecipazione (obiettivi, strategie, opportunità).
- Primi passi:
 - il Participant Portal
 - lettura ed analisi di un bando
 - documentazione legale ed amministrativa
- Come elaborare la proposta tecnica:
 - Moduli amministrativi (Parte A): come si compilano?
 - Compilare il Technical Annex (Parte B):
 1. Parte Eccellenza: descrivere l'idea di progetto; adattare l'idea di progetto ai criteri di qualità europei; lo stato dell'arte
 2. Parte Impatto: come descrivere il background dell'impatto potenziale; definire l'utilità dei risultati del progetto; stabilire gli indicatori di misurazione; ostacoli e barriere; massimizzare l'impatto del progetto.
 3. Descrivere l'implementazione del progetto: approccio e sviluppo della metodologia dei QL; descrivere la gestione dell'operazione.
- Aspetti finanziari della proposta:
 - condizioni di eleggibilità
 - tipi di sovvenzioni
 - tipi di spese eleggibili
 - previsione di pagamento ed anticipi
 - previsioni di entrate e trattamento

- spese non eleggibili
- linee guida per elaborare progetti concreti e ragionevoli
- buone pratiche
- Il consorzio: la ricerca dei partner:
 - risorse e mezzi disponibili
 - primo contatto ed inviti
 - negoziazione con potenziali soci
 - lavoro in rete per la presentazione del progetto
 - buone pratiche per la ricerca dei soci
- Simulazioni e casi pratici:
 - Navigazione e registrazione online in ECAS.
 - Ricerca e localizzazione di topics d'interesse (individuati previamente)
 - Localizzazione di bandi.
 - Accesso a formulari e documentazione.
 - Documenti d'interesse.
 - Simulazione di redazione di una proposta basata sul Template H2020 e con approccio QL.
 - Analisi di una proposta vincitrice e aspetti rilevanti per il programma.
 - Elementi chiave di giustificazione per ottimizzare il bilancio proposto.

Docenti:

Consulenti Senior Euradia International

IMPATTO E FUNZIONAMENTO DI PROGETTI DI R&S+I IN AMBITO HORIZON 2020

Obiettivi

- Sapere come adottare l'approccio H2020 nella redazione delle proposte, perfezionando la proposta e l'impatto del progetto da presentare.
- Conoscere gli errori più comuni nella redazione di proposte europee di R&S+I e i fattori che rendono una proposta vincente.
- Conoscere le distinte opzioni di protezione dei risultati della ricerca e le loro particolarità, migliorando la fattibilità delle proposte da presentare e la capacità di negoziazione all'interno del consorzio.
- Orientamento verso la commercializzazione e l'introduzione nei mercati dei risultati ottenuti.

Contenuti principali

- Come redigere l'Impatto della proposta:
 - come descrivere il background dell'impatto potenziale
 - definire l'utilità dei risultati del progetto con riferimento:
 - alla comunità scientifica
 - al mercato (posizione competitiva del settore; livello tecnologico del settore; rafforzamento delle capacità competitive delle imprese; settori emergenti; miglioramento delle attività economiche; domanda di mercato)
 - in termini di innovazioni di mercato (cosa apportiamo di nuovo, che soluzioni introduciamo nel mercato? Ambiti di applicazioni; sostenibilità)
 - in termini di sfide sociali (lavoro qualificato; qualità della vita; creazione di posti di lavoro; nuovi ambiti di occupazione; obiettivi 2020)
- Ostacoli e barriere: fattori esterni, interni e piano di intervento
- Massimizzare l'impatto del progetto:
 - il piano di sfruttamento dei risultati ed attività di comunicazione
 - tecnologia (conoscenze tecniche e scientifiche sfruttabili; a quali necessità rispondono? Quali sono i vantaggi, le potenzialità e gli interessi dei singoli partecipanti al progetto?)

- mercato (analisi di settore ed identificazione delle imprese; mercato ed utenti potenziali; accordi preventivi; tendenze di mercato ed analisi della concorrenza)
 - fattibilità (modello di business; value proposal; clienti e relazioni con il cliente; canali di distribuzione; entrate; attività e risorse chiave; soci; costi)
- Aspetti generali di PI:
 - Proprietà Intellettuale; cosa è e perché è importante
 - Forme di PI:
 - Brevetti (cosa è un brevetto; perché brevettare; periodi e scadenze; ambiti geografici e periodi di tutela)
 - Trademarks (perché è importante registrare il marchio, che marchio registriamo? Requisiti; Uso appropriato del marchio; ambiti geografici e periodo di tutela)
 - Design (di che si tratta? Requisiti. Ambiti geografici e periodi di tutela; settori raccomandati)
 - Copyright (cosa protegge? Registro. Periodo di protezione)
 - Trade Secrets (cosa sono? Esempi. Vantaggi e svantaggi; mezzi di protezione)
 - Variabili fondamentali per assumere decisioni riguardo la protezione della PI a livello internazionale:
 - comparazione dei principali sistemi di PI a livello internazionale
 - vantaggi dei trattati internazionali sulla PI
 - criteri per definire la strategia internazionale sulla PI
 - Negoziazioni PI in progetti Horizon 2020:
 - divisione delle royalties tra i soci
 - gestione del background e del foreground
 - diritti di accesso alle informazioni confidenziali e loro utilizzo
 - Simulazioni e casi pratici:
 - Partendo da un'idea di gruppo e basandosi sul modello H2020 i partecipanti redigeranno una matrice EML mediante la quale descriveranno e misureranno l'impatto della idea di progetto proposta. Partendo dal fatto che i moduli H2020 sono generici e potenzialmente dispersivi, l'idea è elaborare in gruppi l'approccio a progetti che siano direttamente e chiaramente valorizzabili nel mercato europeo quantificando, con l'aiuto del consulente, tanto il problema quanto la soluzione.
 - Definizione di un modello di business per l'idea in questione basato sul metodo CANVAS.

Docenti:

Consulenti Senior Euradia International

ELABORARE PROGETTI INNOVATIVI IN HORIZON 2020: strumento PMI e Fast Track to Innovation

Obiettivi

- Fornire informazioni in merito alle nuove esigenze, priorità e requisiti di questi nuovi strumenti di finanziamento per l'Innovazione all'interno di H2020.
- Far familiarizzare i partecipanti con le tecniche di preparazione delle proposte vincenti, all'interno di questi nuovi programmi.
- Facilitare la comprensione dei nuovi criteri di qualità europei, priorità strategiche 2020 e fattori di successo per l'elaborazione e la presentazione di progetti innovativi in ogni fase.
- Far conoscere gli errori più comuni nella redazione di proposte progettuali innovative.

Contenuti principali

Un workshop, basato nella metodologia Learning by doing, che persegue l'immediata applicabilità di quanto appreso nel contesto lavorativo del partecipante. Nel corso dell'azione formativa saranno realizzati esercizi e simulazioni che facilitino l'assimilazione dei contenuti e favoriscano la messa in pratica degli stessi.

- I nuovi programmi di supporto all'innovazione in Horizon 2020: strumento PMI e Fast Track to Innovation:
 - Strumento PMI e FTI:
 - caratteristiche e condizioni; eleggibilità; condizioni di finanziamento; una nuova prospettiva nella programmazione 2014/2020; Strumento PMI: fasi del progetto; FTI: priorità; trasversalità.
- Funzionamento:
 - chi gestisce i programmi Strumento PMI e FTI?; bandi 2016-2017; la documentazione obbligatoria; disegnare l'idea di progetto secondo priorità e programmi di lavoro; registro on line dei beneficiari; sistema elettronico di presentazione delle proposte; criteri di valutazione delle proposte presentate.

- Sviluppare la proposta tecnica
 - Strumento PMI FASE 1:
 - Formulare amministrativi (Parte A) - Formulario 1 "General Information"; Formulario 2 "Administrative data on participating organizations"; Formulario 3 "Budget for the proposal"; Formulario 4 "Ethics issues table"; Formulario 5 "Call specific questions".
 - Redigere il Technical Annex (Parte B) - che cosa raccontiamo in 10 pagine?; eccellenza; impatto; implementazione.
 - Strumento PMI FASE 2 e FTI
 - Formulare amministrativi (Parte A)
 - Redigere il Technical Annex (Parte B): 1. eccellenza (descrivere l'idea di progetto; inserire l'idea di progetto nei criteri di qualità europei; stato dell'arte); 2. impatto (come descrivere il background dell'impatto potenziale; definire l'utilità dei risultati del progetto; stabilire gli indicatori; ostacoli e barriere; massimizzare l'impatto del progetto); 3. implementazione del progetto (focus e sviluppo della proposta tecnica basato sulla metodologia EML; descrivere la gestione delle operazioni; altri aspetti tecnici).
- Aspetti finanziari della proposta:
 - Condizioni di eleggibilità; tipi di sovvenzione; tipi di costi eleggibili; previsioni di pagamento ed anticipi; previsioni di entrate e trattamento; costi non eleggibili; buone pratiche.
- Il consorzio: la ricerca dei soci
 - condizioni di eleggibilità; prima presa di contatto e inviti; negoziazione con i potenziali soci; lavoro in rete per la preparazione del progetto; buone pratiche per la ricerca dei soci.
- Consigli generali:
 - redazione, espressione e scrittura (terminologia e tecnicismi H2020); consigli per una proposta competitiva.
- Simulazioni e casi pratici:
 - registrazione all'ECAS ed ottenimento del PIC; ricerca sul web secondo i temi di interesse; simulazione dell'elaborazione di una proposta su formulari Strumento PMI o FTI (a partire da un'idea di gruppo); sviluppo del piano di progetto con l'assistenza del consulente; analisi di una proposta vincente.

PER INFORMAZIONI

Si prega di telefonare allo 06/44070231 o inviare email all'indirizzo: info@federmanageracademy.it

Dati del richiedente

Nome e cognome _____

Telefono _____ E-mail _____

Posizione ricoperta _____

Iscritto a Federmanager Sì No

Azienda aderente a Fondirigenti Sì No

In osservanza al disposto del Decreto Legislativo 196/2003, e fermi restando i diritti dell'interessato definiti nell'art.13 del decreto stesso, si informa che i dati sopra riportati verranno registrati nella nostra banca dati, finalizzata a gestire l'invio di documentazione sui corsi sopra indicati e su altri corsi di Federmanager Academy.

Data, firma e timbro aziendale
