



0109892
11/09/2026
U
X

ROAD TO SLUSH 2026



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale



ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane ha il piacere di invitarvi al nuovo percorso formativo:

Road to Slush 2026

L'iniziativa nasce dalla collaborazione tra gli Uffici ICE/ITA di Stoccolma, l'Ufficio di Milano e l'Ufficio Formazione alle Imprese di ICE Agenzia con il contributo di docenti della *Faculty ICE*.

PERCHÉ PARTECIPARE

Road to - Fiere e Formazione per l'Export è il progetto di formazione di ICE Agenzia che supporta le aziende italiane nel **massimizzare l'efficacia** e i risultati attesi della partecipazione a una fiera. La presente edizione è dedicata alla fiera **Slush 2026** (Helsinki, 18-19 novembre 2026), **evento di portata globale** leader nel settore delle **startup e PMI innovative** e hub centrale per l'incontro con venture capitalists, business angels, family offices e corporate investors.

IL PERCORSO

Il percorso formativo è articolato in tre fasi studiate per accompagnare l'azienda nei momenti decisivi della partecipazione a *Slush 2026*: la fase di preparazione, lo svolgersi dell'evento e il post-fiera con attività di webinar, focus tematici e affiancamenti personalizzati.

REQUISITI DI PARTECIPAZIONE

I webinar sono studiati per rispondere alle esigenze di **PMI innovative, startup tech** e imprese ad alto potenziale di crescita (scale-up). I webinar saranno comunque accessibili a PMI italiane di qualsiasi settore regolarmente iscritte presso le Camere di Commercio e che non si trovino in stato di morosità nei confronti di ICE Agenzia. Le attività di affiancamento (coaching) sono riservate alle aziende ammesse alla collettiva ICE Agenzia per Slush 2026.



CALENDARIO

Percorso da settembre a dicembre 2026

- **Webinar di preparazione:** 18, 21 e 23 settembre; altri 3 webinar a ottobre in data che sarà comunicata.
- **Slush:** 18 e 19 novembre a Helsinki;
- **Webinar conclusivo:** 26 novembre
- **Attività di affiancamento:** da novembre a dicembre

La partecipazione all'intero percorso è **gratuita**.

[ISCRIVITI QUI AL PERCORSO](#)

⚠ **Attenzione:** la scheda dà accesso alle sole attività di formazione, non alla fiera.

Per poter seguire il percorso dall'inizio è necessario compilare la scheda di adesione entro il 18 settembre. Il form rimarrà comunque aperto per nuove adesioni anche dopo tale data.

CALENDARIO E CONTENUTI

FASE 1 – WEBINAR DI PREPARAZIONE ALLA FIERA

A settembre, nelle seguenti date:

- **18 settembre dalle 10 alle 12 – Strategie per costruire e sviluppare l'interesse degli investitori e dei clienti potenziali** a cura di Gianfranco Lai, *Esperto Faculty ICE*;
- **21 settembre 2026 dalle 10 alle 12 - Il Pitch internazionale: come approcciare investitori e clienti nordici** a cura di Andrea Orlando, *Startup Wise Guys Italia*;
- **23 settembre dalle 14:30 alle 16:30 - Oltre i KPI: Costruire la Visione e il Mindset giusto per Slush 2026** a cura del Prof. Marco Santambrogio, *Esperto Faculty ICE*;

A ottobre, in date e orari che saranno comunicati alle iscritte:

- **Strategie per uno Slush di successo e sessione di Q&A sulla circolare tecnica** a cura dell'Ufficio ICE/ITA di Stoccolma con il contributo di esperti di Slush e dell'Ufficio ICE Milano;
- **Tecniche di comunicazione: come avviare e sviluppare relazioni con un investitore o un cliente potenziale durante Slush** a cura di Gianfranco Lai, *Esperto Faculty ICE*;
- **Regolamentazione UE dei prodotti tech** a cura di Adenis Hallulli, Desk Normative Tecniche UE, *Esperto dell' Ufficio ICE di Bruxelles*.

FASE 2 - COACHING INDIVIDUALE

Dedicata ad un massimo di 40 aziende presenti a Slush 2026

Su adesione, le aziende che parteciperanno alla collettiva italiana per Slush 2026 potranno beneficiare di una o più attività di affiancamento (**coaching**) **gratuito da realizzare prima, durante e dopo la fiera**. L'adesione all'attività di affiancamento dà diritto alla ricezione di un report personalizzato che sarà consegnato al termine delle attività, nel mese di dicembre. Le aziende saranno selezionate in base all'ordine cronologico di adesione.

FASE 3 - ATTIVITÀ POST FIERA

- **26 novembre 2026 dalle 9.30 alle 11.30 - Webinar conclusivo** (aperto a tutte le startup e PMI innovative) durante il quale l'esperto presenterà risultati e consigli per il post-fiera, trend e novità osservati, ed un focus sulla conversione dei contatti raccolti a cura di Marco Santambrogio, *Esperto Faculty ICE*;
- **Entro il 10 dicembre - incontri one-to-one** per le aziende della collettiva beneficiarie del coaching durante la fase 2 per supportare i follow up ed individuare punti di miglioramento.

MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

Per partecipare è necessario compilare la [scheda di adesione](#) in ogni sua parte.

I webinar saranno realizzati online su **piattaforma Zoom** e registrati.

È previsto un **attestato di partecipazione** per le aziende che avranno partecipato ad almeno 5 webinar su 7 del percorso.

A partire da dicembre le registrazioni del percorso saranno rese disponibili anche per visione in modalità asincrona sulla piattaforma eLearning *Train2Markets*.

CONTATTI Agenzia ICE

Ufficio Formazione alle
Imprese
Rif. Claudia Tola
progetti.formativi@ice.it

Ufficio di Milano
Rif. Massimiliano Boccardo
startup@ice.it

ICE/ITA Stoccolma
Rif. Sara Di Baggio
stoccolma@ice.it
www.ice.it

I DOCENTI

Dott. Gianfranco Lai, esperto di Marketing Strategico e Internazionale, Amministratore delegato della società di consulenza in Export management M&T Italia, Startup Mentor, Docente Senior della Faculty ICE e Coordinatore del progetto *Road to - fiere e formazione per l'Export*.

Prof. Marco D. Santambrogio, Delegato del Rettore per i programmi di imprenditorialità studentesca, Direttore del NECSTLab e Coordinatore PoliMi del Programma di Laurea Magistrale UIC-PoliMi, Dipartimento di Elettronica, Informazione e Bioingegneria del Politecnico di Milano, Speaker a Slush.

Dott. Andrea Orlando, Manager, investitore ed esperto del panorama venture capital e dell'innovazione in Italia ed Europa. Managing Partner e CEO di Startup Wise Guys Italia, ramo italiano di uno dei principali acceleratori ed investitori B2B early-stage in Europa.