

SEMINARI IN MATERIA DI IMPRENDITORIALITÀ PER I GIOVANI CHE ENTRANO NEL PERCORSO DI INDIPENDENZA E PENSANO DI GESTIRE IL PROPRIO BUSINESS

Il programma di formazione di 48 ore è destinato ai giovani al fine di ispirarli a costruire e sviluppare l'idea del loro business. La forma e la materia di istruzione utilizzate nella formazione sono focalizzate sull'acquisizione dagli studenti delle competenze e abilità pratiche

I seminari hanno l'obiettivo di:

- + Formare e sviluppare le competenze chiave per l'imprenditore.
- + Approfondire le conoscenze economiche ed i principi di mercato e collegarli con le attività quotidiane e le decisioni degli studenti.
- + Fornire agli studenti un pacchetto di strumenti efficaci per la costruzione di un modello di business pratico dell'impresa.

Obiettivi di formazione:

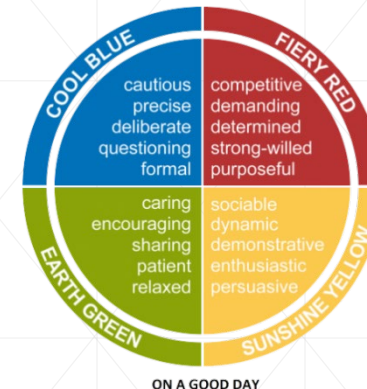
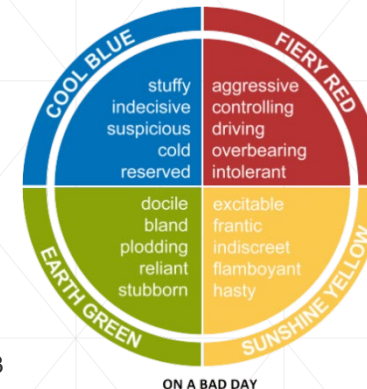
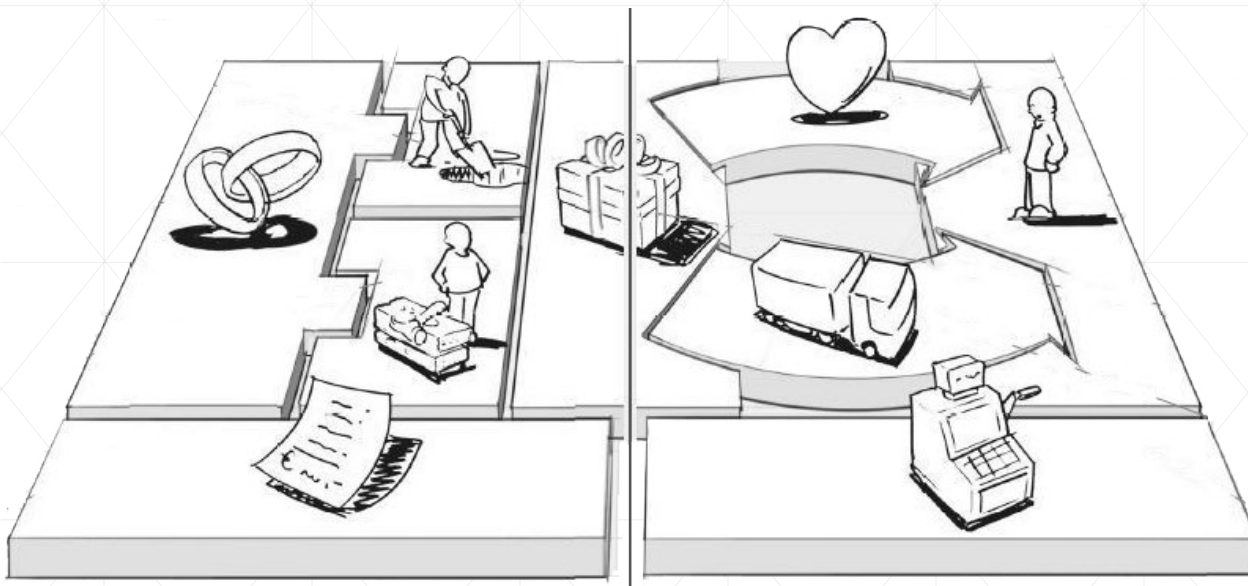
- + Mercato, impresa ed economia
- + Autoconsapevolezza della propria personalità nella costruzione di rapporti commerciali
- + Modello di business e Business plan dell'impresa in corso di creazione
- + Creatività ed innovazione nel mondo degli affari
- + Negoziazione e comunicazione efficace nel business
- + Attivazione e gestione di una piccola impresa

I seminari sono condotti in modo interattivo e pratico.

Le seguenti forme di istruzione vengono utilizzate:

- + Piccole lezioni
- + Presentazione nell'ambito del gruppo
- + Discussioni facilitate
- + Questionari che esplorano i profili della personalità e gli stili di negoziazione
- + Lavoro in sottogruppi su un argomento determinato e presentazione dei risultati e conclusioni
- + Lavoro individuale su un argomento determinato e presentazione nell'ambito dei sottogruppi o su forum
- + Esercizi in sottogruppi, ruoli
- + Esercizi in gruppi
- + Case study – una descrizione dettagliata di un caso reale che permette di trarre conclusioni sulle cause e sui risultati del suo corso ed, ampiamente, su un modello di business, nonché sulle caratteristiche del mercato
- + Giochi da tavolo
- + Giochi con scenario, ruoli e decori scenografici
- + Lavori in gruppi sotto forma di Action Learning
- + Film corti sottoposti alle analisi e conclusioni nel quadro del lavoro in gruppi
- + Lavori in gruppi sotto forma di Brainstorming
- + Missioni per una realizzazione individuale tra le classi (raccolti, ottenimento delle informazioni, utilizzazione delle competenze perfezionate durante le lezioni)

Gli studenti, partecipando alle classi, sviluppano nello stesso momento il modello di business del loro futuro.



SEMINARI IN MATERIA DI IMPRENDITORIALITÀ PER I GIOVANI CHE ENTRANO NEL PERCORSO DI INDIPENDENZA E PENSANO DI GESTIRE IL PROPRIO BUSINESS

LA FORMAZIONE È COMPOSTA DA SEI MODULI DI UN GIORNO CHE INCLUDONO I SEGUENTI ARGOMENTI:



1. Economia ed imprenditorialità:

1.1 Conoscenze e competenze in corso di sviluppo:

- + Principi fondamentali relativi al funzionamento del mercato (domanda, offerta)
- + Concetti economici di base (redditi, costi, investimenti, crediti, ecc.)
- + Capacità di agire nell'ambiente economico al fine di realizzare i profitti
- + Regole economiche di base
- + Capacità di creare e gestire il proprio budget e il budget di una piccola impresa
- + Competenze chiave necessarie per un imprenditore
- + Ispirazione per l'ulteriore sviluppo delle competenze che sono la base dell'imprenditorialità.

1.2 Forme di istruzione:

Piccole lezioni, Esercizi in gruppi, Giochi con scenario, ruoli e decori scenografici, Lavoro individuale, Film corti sottoposti alle analisi e conclusioni nel quadro del lavoro in gruppi, Lavoro in sottogruppi su un argomento determinato, e presentazione dei risultati e conclusioni, Case study, Lavoro individuale su un argomento determinato e presentazione nell'ambito dei sottogruppi o su forum, Missioni per una realizzazione individuale tra le classi

2. Personalità e fondamenti di autorità dell'imprenditore:



2.1 Conoscenze e competenze in corso di sviluppo:

- + Stili di comportamenti che descrivono i tipi di personalità su base delle coppie di preferenze di Carl Jung
- + Autoconsapevolezza del proprio stile di comportamento, della forma di comunicazione, del processo decisionale e della gestione di altre persone
- + Consapevolezza delle differenze di personalità di altre persone
- + Capacità di adattare il proprio stile di comunicazione e di argomentazione allo stile di un'altra persona al fine di ottenere l'efficienza e l'efficacia nelle relazioni con diverse persone
- + Fattori che influenzano l'autorità dell'uomo d'affari negli occhi degli investitori e partner commerciali
- + Capacità di presentare in pubblico sé stesso e l'attività svolta.

2.2 Forme di istruzione:

Piccole lezioni, Questionari che esplorano i profili della personalità, Discussioni facilitate, Esercizi in gruppi, Presentazione nell'ambito del gruppo, Missioni per una realizzazione individuale tra le classi

3. Modello di business e Business plan:

3.1 Conoscenze e competenze in corso di sviluppo:

- + Business Model Canvas per descrivere il business pianificato e sviluppato
- + Capacità di descrivere il proprio business pianificato conformamene al Business Model Canvas
- + Elementi fondamentali del Business plan
- + Capacità di elaborare un business plan per la propria impresa pianificata nelle aree di analisi di mercato, di attività di marketing e del conto di risultato.

3.2 Forme di istruzione:

Presentazione nell'ambito del gruppo, Discussioni facilitate, Presentazione nell'ambito del gruppo, Lavori in gruppi sotto forma di Brainstorming, Piccole lezioni, Esercizi in gruppi, Missioni per una realizzazione individuale tra le classi



4. Creatività ed innovazione nel mondo degli affari:

4.1 Conoscenze e competenze in corso di sviluppo:

- + Pensiero ed azione creative in tre processi di creazione: di esplorazione, di combinazione e di trasformazione
- + Capacità di pensiero creativo in tre processi creativi
- + Capacità di utilizzare il pensiero creativo per innovare le sue operazioni e le sue attività future previste
- + Tecniche e strumenti di pensiero creativo selezionati
- + Capacità di applicare gli strumenti e tecniche di pensiero creativo durante il lavoro in gruppi, compreso il metodo Action Learning.

4.2 Forme di istruzione:

Piccole lezioni, Discussioni facilitate, Presentazione nell'ambito del gruppo, Lavori in gruppi sotto forma di Brainstorming, Esercizi in gruppi, Esercizi in sottogruppi / ruoli, Lavori in gruppi sotto forma di Action Learning, Missioni per una realizzazione individuale tra le classi



5. Negoziati commerciali:

5.1 Conoscenze e competenze in corso di sviluppo:

- + Comunicazione efficace, ascolto attivo, discussioni sui fatti e sulle emozioni, linguaggio del corpo, scoperta e denominazione delle intenzioni, degli interessi dei partecipanti alle negoziazioni
- + Capacità di ascolto attivo, di discussione, di comprensione di linguaggio del corpo et di scoperta delle intenzioni, degli interessi dei partecipanti alle negoziazioni
- + Processo di negoziazione, elementi chiave delle negoziazioni (posizione di apertura, BATNA, concessioni, ecc.)
- + Capacità di negoziare in modo efficace
- + Identificazione del proprio stile di negoziazione preferito
- + Sviluppo di altri stili per ottenere la flessibilità e l'efficacia nelle negoziazioni.
- + Tipi di manipolazioni
- + Capacità di riconoscere le manipolazioni e di affrontarle nel processo di negoziazione.
- + Tecniche di negoziazione
- + Capacità di utilizzare tecniche di negoziazione nel processo di negoziazione

5.2 Forme di istruzione:

Piccole lezioni, Discussioni facilitate, Case study, Giochi con scenario, ruoli e decori scenografici, Film corti sottoposti alle analisi e conclusioni nel quadro del lavoro in gruppi, Esercizi in gruppi, Questionari che esplorano i profili stili di negoziazione, Presentazione nell'ambito del gruppo, Lavori in gruppi sotto forma di Brainstorming, Missioni per una realizzazione individuale tra le classi



6. Attivazione e gestione della propria impresa:

6.1 Conoscenze e competenze in corso di sviluppo:

- + Dichiarazione, ottenimento di autorizzazioni e registrazione dell'attività economica
- + Gestione della liquidità finanziaria dell'impresa
- + Capacità di determinare le esigenze finanziarie dell'attività svolta
- + Capacità di analizzare il mercato e la concorrenza per la propria attività e di elaborare il conto di risultato.
- + Capacità di presentare in modo completo il proprio business pianificato tramite Business Model Canvas et il Business plan

6.2 Forme di istruzione:

Piccole lezioni, Film corti sottoposti alle analisi e conclusioni nel quadro del lavoro in gruppi, Case study, Giochi da tavolo, Presentazione nell'ambito del gruppo

