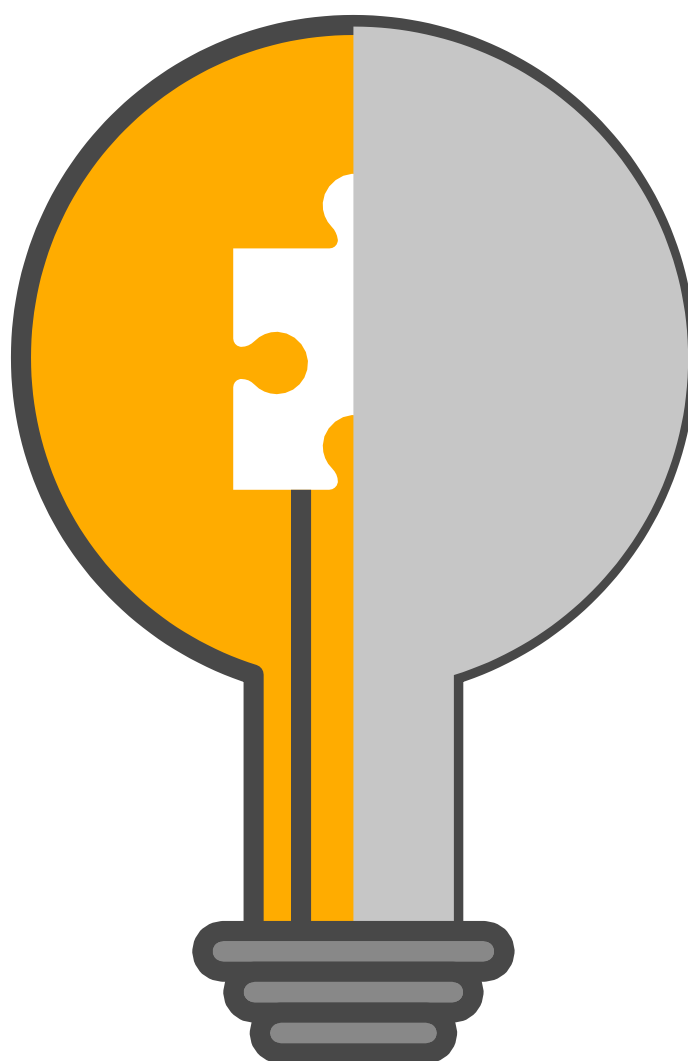


Creating leaders for the future:

Non esistono limiti all'imprenditorialità e alla disabilità



Guida ai contenuti e metodologia per un'imprenditorialità inclusiva con disabilità Ecosistema per promuovere l'imprenditoria tra le persone con disabilità

Ecosistema para impulsar el emprendimiento entre las personas con discapacidad:

Guía de contenidos y metodología para una formación en emprendimiento inclusiva con la discapacidad

Coordinación: Fundación Prevent www.fundacionprevent.com

Guía elaborada por:

Fundación Prevent
LiberConsultores
Mine de Talent
Consorzio IES
Fundacja Aktywizacja

Co-financiado por la Unión Europea.

Composición y diseño: Strategycomm, S.L.

Indice

Capitolo 1	4
Introduzione	
Capitolo 2	9
Presentazione della Guida: obiettivi e destinatari	
2.1 Elaborazione della Guida	
2.2 Come utilizzare questa guida	
Capitolo 3	12
Definire l'istruzione nell'imprenditorialità	
Capitolo 4	15
Definire le basi metodologiche per l'istruzione imprenditoriale	
4.1 Aree di attività	
Capitolo 5	21
Programma di formazione nell'imprenditorialità Creating leader: caratteristiche principali	
5.1 Modalità	
5.2 Soggetti	
5.3 Metodi	
5.4 Professionale	
5.5 Valutazione	
Capitolo 6	40
Dalla teoria alla pratica	
TABS	
Capitolo 7	69
Annesso	
Capitolo 8	72
Referimenti bibliografici	

1

Capitolo

Capitolo 1

Introduzione

Creazione di leader per il futuro: Non esistono limiti all'imprenditorialità e alla disabilità

Creazione di leader per il futuro: non esistono limiti all'imprenditorialità e alla disabilità (in seguito, CL) è un progetto cofinanziato dall'UE nel quadro dell'Azione chiave per l'innovazione e lo scambio delle buone prassi del programma Erasmus +: partenariati strategici per l'istruzione degli adulti (KA204).

Per lo sviluppo del progetto Project CL è stato creato un consorzio formato da partner con campi d'azione nei settori complementari:

Fundación Prevent

(www.fundacionprevent.com)

LÍDER DEL PROYECTO
Spagna

Principali aree di azione: **disabilità, integrazione sociale e lavorativa, formazione e imprenditorialità**

LiberConsultores

(www.liberconsultores.com)

Spagna

Principali aree d'azione: **formazione e imprenditorialità**

Mine de Talents

(www.minedetalents.fr)

Francia

Principali aree di attività: **imprenditorialità, economia sociale e solidarietà**

Consorzio IES

(www.consorzioies.com/site)

Italia

Principali aree di azione: **cooperazione europea per i territori**

Fundacja Aktywizacja

(www.aktywizacja.org.pl)

Polonia

Principali aree di azione: **disabilità, inclusione sociale e occupazione**

Il progetto CL mira a costituire il punto di partenza per la definizione e la progettazione di contenuti e metodologie di intervento che rispondano in modo efficace alle esigenze delle persone con disabilità che desiderano creare un'impresa o un lavoro autonomo.

Capitolo 1 Introduzione

La partnership ha cominciato col condurre un'analisi delle esperienze imprenditoriali della maggior parte delle persone con disabilità nei paesi partner. Così, la relazione è stata creata: *‘Esperienze europee nell'imprenditorialità per le persone con disabilità: Analisi e relazione delle conclusioni principali’*.

Di conseguenza, sono state identificate le seguenti linee guida per lo sviluppo di un programma di formazione per imprenditori con disabilità:

- 1.** ● Dobbiamo creare ambienti inclusivi per formare gli imprenditori con disabilità:
 - a.** garantendo l'accesso a strutture didattiche standardizzate;
 - b.** con la partecipazione di professionisti coinvolti nel settore della disabilità.

- 2.** ● Dobbiamo fornire formazione in competenze trasversali e tecniche per l'imprenditoria.

- 3.** ● Dobbiamo avere la partecipazione di attori educativi, aziendali e sociali.

Para acceder al informe: <https://goo.gl/7pyL8j>

Capitolo 1 Introduzione

4. Dobbiamo contare sulla presenza di un team pluriennale di professionisti che comprende:

- a.** Tutor / mentore.
- b.** Coaches.
- c.** Esperti in formazione.

5. Dobbiamo promuovere lo sviluppo parallelo della formazione teorica e la sua applicazione pratica (apprendimento facendo).

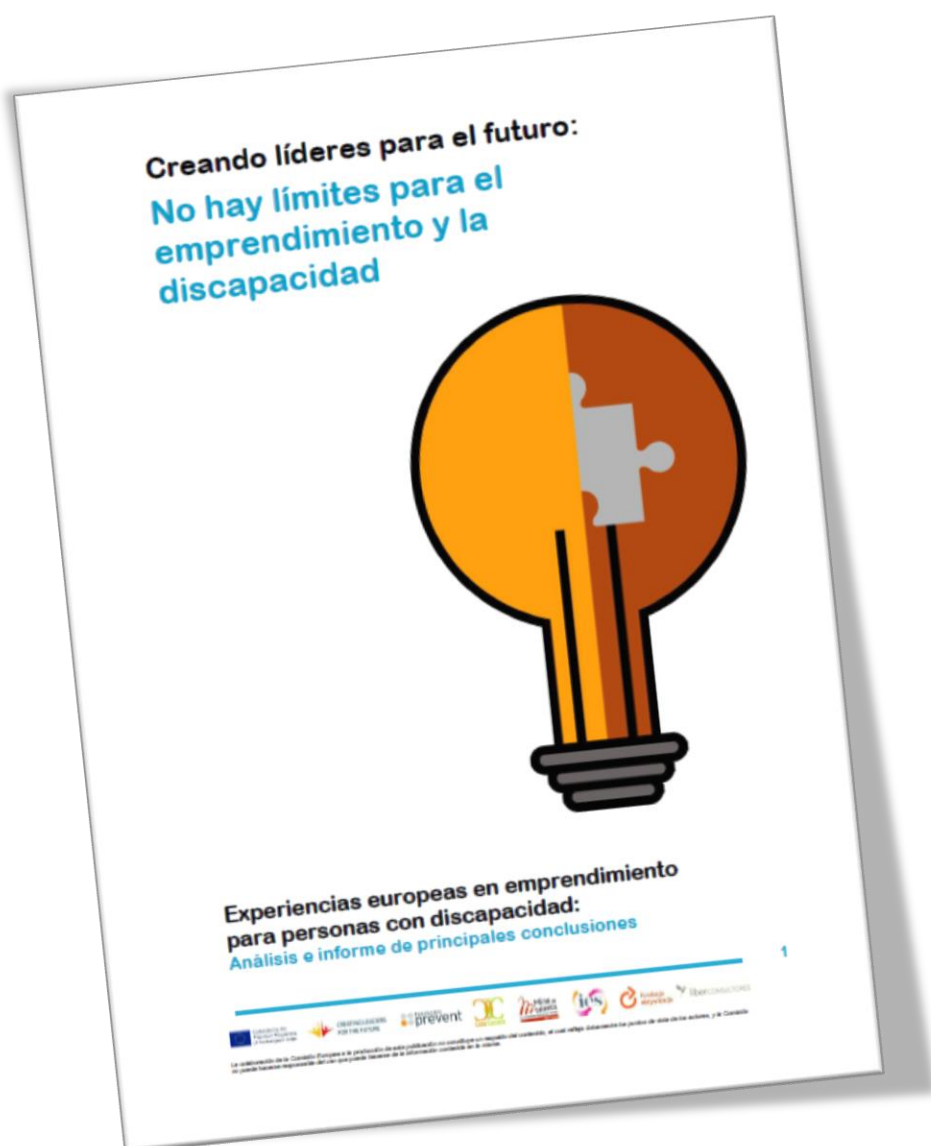
6. Dobbiamo convalidare il successo del programma:

- a.** promuovendo l'utilizzo dello strumento Europass europeo;
- b.** l'attuazione di meccanismi quantitativi e qualitativi che permettano il monitoraggio;
- c.** contando su un protocollo di raccolta di suggerimenti e valutazioni che consente di compilare le opinioni di tutti gli attori coinvolti nella formazione.

Capitolo 1 Introduzione

L'obiettivo del consorzio è stato quello di progettare un esauriente programma di formazione imprenditoriale per / con le persone con disabilità. A tal fine sono stati sviluppati due strumenti complementari:

- ✔ Guida per i contenuti e la metodologia per una formazione imprenditoriale inclusiva con la disabilità.
- ✔ Guida alle attività inclusive per il sostegno alla formazione imprenditoriale per le persone con disabilità.



**Esperienze europee nell'imprenditorialità per le persone con disabilità:
analisi e relazione delle principali conclusioni**

8

2

Capitolo

Capitolo 2

Obiettivi e finalità della presente Guida

Questa guida non è destinata esclusivamente ad un progetto europeo o ad un documento che diffonde il lavoro svolto dal consorzio; mira ad essere una risposta **pratica, semplice e utile** alle esigenze rilevate dopo molti anni di lavoro a favore della promozione dell'imprenditorialità, nella promozione dell'accesso all'occupazione delle persone con disabilità, nella formazione per aumentare l'occupabilità di una persona in situazione di rischio sociale. È la somma delle esperienze dei paesi partecipanti al progetto, ma anche di altre esperienze rilevate e analizzate in ciascun paese in relazione all'occupazione e alla disabilità.

L'interesse per l'auto-lavoro e l'imprenditoria negli ultimi anni è evidente, e non c'è dubbio che ci saranno un aumento delle azioni, alcune isolate, alcune coordinate, altre più specifiche, altre consolidate; ma tutti loro mirano a proporre un accesso alternativo al mercato del lavoro per le persone più lente, trainate dal settore sociale in molti paesi europei.

C'è anche una chiara necessità di promuovere la replicabilità di iniziative di successo: condividere le conoscenze, facilitare la diffusione di materiali e di esperienze; e costruire collaborazioni collaborative, collaborative e innovative come base per la scalabilità e la sostenibilità dei progetti sociali.

Questa guida vi aiuterà a creare il miglior ecosistema possibile per promuovere l'imprenditorialità inclusiva. Se decidi di lavorare solo con imprenditori con disabilità o se decidi di promuovere gli imprenditori senza concentrarsi sulla presenza di una disabilità, questo documento vi guiderà attraverso considerazioni, strumenti, attività e risorse che devi prendere in considerazione per raggiungere il tuo obiettivo.

Capitolo 2 Obiettivi e finalità della presente Guida

2.1 Elaborazione della Guida

Questa guida nasce come risultato del lavoro biennale realizzato contemporaneamente in quattro paesi europei e in collaborazione con imprenditori con disabilità, aziende, pubbliche amministrazioni, settore sociale e professionisti.

Si basa sullo studio delle buone pratiche in materia di imprenditorialità e disabilità nei paesi partecipanti; e le conclusioni tratte da indagini condotte a 149 imprenditori con e senza disabilità sugli imprenditorialità, la formazione, le risorse, i bisogni, i servizi desiderati e servizi esistenti; e infine sulla conoscenza condivisa in 5 diversi gruppi di lavoro con esperti in tutti i paesi partecipanti.

Concentrandosi su questo studio, lo scambio di conoscenze e risorse tra i partner del Consorzio ha permesso la creazione di un documento quadro che descriva gli elementi fondamentali per la corretta attuazione di iniziative volte a promuovere l'imprenditoria nelle persone con disabilità.

2.2 Come utilizzare questa Guida

Per l'utilizzo corretto di questa Guida, è consigliabile una prima lettura completa per conoscere tutto il contenuto e la modalità di organizzazione del programma. Quindi il lettore sarà pronto per identificare e cercare informazioni specifiche che potrebbero interessarti.

Ricorda che questa Guida è uno strumento complementare alla "*Guida alle attività di inclusione a sostegno della formazione imprenditoriale per le persone con disabilità*" e che per una migliore attuazione del programma occorre tenere conto di entrambi.

3

Capitolo

Capitolo 3

Definizione della formazione imprenditoriale

Come affermato nel rapporto di riferimento *Entrecomp: il quadro di competenza dell'imprenditorialità*, di Bacigalupo et al. (2016), pubblicato dall'Unione Europea:



Lo sviluppo della capacità imprenditoriale dei cittadini e delle organizzazioni europee è stato uno degli obiettivi chiave della politica dell'UE e degli Stati membri per molti anni. C'è una crescente consapevolezza che le competenze, le conoscenze e gli atteggiamenti aziendali possano essere appresi e, a sua volta, portare allo sviluppo generale di una cultura e di un pensiero imprenditoriale che beneficino gli individui e la società nel suo complesso. (P. 5).

Inoltre, il quadro europeo delle qualifiche (ECM) della Commissione europea definisce «competenza» come:



“la capacità di utilizzare conoscenze, abilità e abilità personali, sociali e / o metodologiche, in situazioni di lavoro o studio e nello sviluppo professionale e personale. Nel contesto dell'EQF, la concorrenza è descritta in termini di responsabilità e autonomia”².

È possibile classificare le competenze in 3 diverse categorie (Velasco Quintana et al. (2009):

- **Competenze fondamentali o strumentali:** quelle relative alla conoscenza fondamentale e acquisite attraverso l'istruzione generale (capacità di lettura e scrittura, comunicazione orale).
- **Competenze generali o trasversali (di seguito "trasversali"):** quelle relative ai comportamenti e agli atteggiamenti comuni a diversi settori di produzione (esempi: capacità di lavorare come squadra, capacità di pianificare, capacità di negoziare, ecc.).

² http://ec.europa.eu/education/ects/users-guide/glossary_en.htm#competence

Capitolo 3 Definizione della formazione imprenditoriale

➤ **Competenze specifiche o tecniche** (di seguito "tecniche"): quelle che si riferiscono a aspetti tecnici direttamente connessi all'occupazione e che non sono facilmente trasferibili ad altri contesti di lavoro.

Le competenze imprenditoriali sono una combinazione di abilità tecniche, competenze di gestione aziendale e competenze personali necessarie per iniziare e operare nell'attività e nel lavoro autonomo. Essi includono, ad esempio, il riconoscimento delle opportunità, la creazione di team, la negoziazione, lo sviluppo di strategie, la gestione del rischio, la pianificazione finanziaria e il marketing. "Sostenere l'acquisizione delle competenze imprenditoriali è importante non solo per aumentare il tasso di avviamento delle imprese, ma anche per migliorare la qualità del business" (OECD - Successful Ingredients ..., 2016, p. 21).

Formazione imprenditoriale: comprende tutte le attività formative "che cercano di preparare persone responsabili e intraprendenti che hanno le competenze, le conoscenze e gli atteggiamenti necessari per raggiungere gli obiettivi fissati per una vita completa". Così, raggiunge tutti i livelli di istruzione, dalle classi creative nell'istruzione primaria, fino agli studi universitari di gestione aziendale.

Nel definire la formazione nell'imprenditorialità, occorre tener conto che la persona con disabilità deve innanzitutto essere considerata un potenziale imprenditore pieno, come qualsiasi altra persona con le opportune capacità di apprendimento.

L'attenzione dovrebbe concentrarsi sulla creazione di condizioni favorevoli affinché l'imprenditore si concentri sulla creazione della sua attività e lo incoraggi per mobilitarsi nel suo percorso di apprendimento verso la "professione imprenditoriale".

4

Capitolo

Capitolo 4

Fondamenti metodologici per la formazione imprenditoriale

L'imprenditoria è un'esercitazione estremamente pratica. Affinché gli imprenditori che siano stati formati per applicare le conoscenze acquisite in modo autonomo e creativo (ovvero per essere in grado di adeguarlo alle esigenze di un ambiente specifico e mutevole), è necessario che abbiano già *assimilato* queste conoscenze.

Concetti fondamentali per tutti



Le persone con un'idea di business vogliono una formazione pratica e utile, che soddisfi le loro esigenze e aspettative e che li aiuti a sviluppare l'attività, cioè una formazione adeguata.

Per questo motivo, quando si progetta un'unità di formazione, è importante considerare i seguenti aspetti:

COME PROGETTA UNA FORMAZIONE DI IMPATTO PER STUDENTI ADULTI

Assicurarsi che il corso sia:

- Utile e pratico
- Rilevante
- Adeguato
- Stimolante
- Adattato alle esigenze

E sempre dalla stessa domanda: cosa devono imparare gli imprenditori?

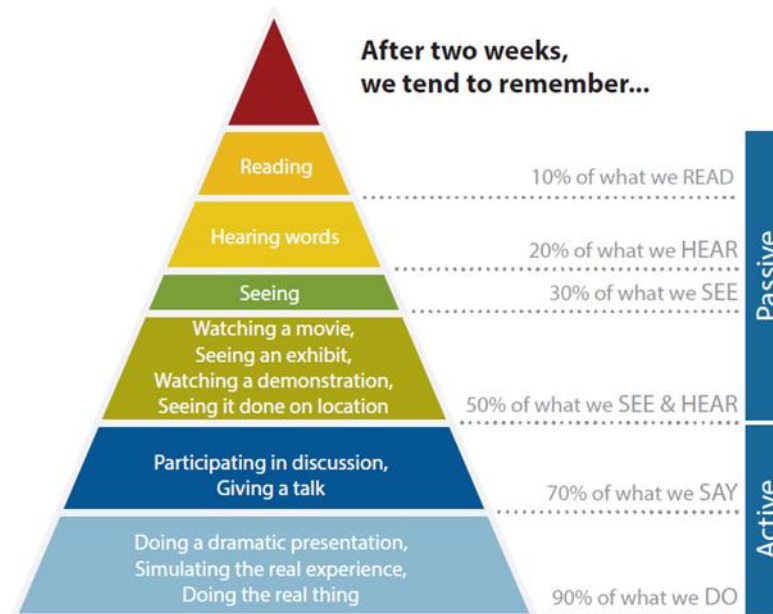
Fonte: adaptado de NWCPHP
Effective Adult Learning. A toolkit for teaching adults. (2012)

Capitolo 4 Fondamenti metodologici per la formazione imprenditoriale



Chiunque si avvia ad una formazione, in questo caso, il nostro imprenditore, **assimilerà meglio (per un tempo più lungo e in modo più integrato) quei contenuti che mettono in pratica;** a differenza di quelli che puoi ottenere più passivamente attraverso i tuoi sensi.

La 'piramide di apprendimento' mostra graficamente la quantità di conoscenza che abbiamo a disposizione dopo un certo periodo di tempo.



(Based on the research of Edgar Dale, originator of "The Cone of Learning.")

Fonte: adaptado de NWCPHP
Effective Adult Learning. A toolkit for teaching adults. (2012)



Per formare gli imprenditori dobbiamo sviluppare una proposta pedagogica basata su un **modello di apprendimento attivo.**

Capitolo 4 Fondamenti metodologici per la formazione imprenditoriale

Metodologie di apprendimento attivo, secondo Robledo et al. (2015):

Esse si basano sul fatto che lo studente, guidato dall'insegnante, assume maggiore responsabilità e autonomia nel suo processo di apprendimento, rendendo questo apprendimento più efficace e favorisce l'acquisizione di competenze correlate, non solo con le conoscenze concettuali, ma anche con il know-how. Ciò significa l'applicazione pratica della conoscenza e la capacità di "essere", riferendosi all'assunzione di atteggiamenti interpersonali e intrapersonali per una performance accademica e professionale ottimale.

(ARIAS Y FIDALGO, 2013; FERNÁNDEZ, 2006)

Pertanto, l'insegnante dovrebbe promuovere un attivo atteggiamento nell'imprenditore incoraggiando la loro partecipazione alla classe. Gli insegnanti offriranno contenuti attraverso una metodologia "apprendimento facendo", basato sulla nozione di apprendimento esperienziale di David A. Kolb, che sta imparando attraverso il riflesso del fare. L'apprendimento sperimentale è la base del processo di apprendimento individuale.

(PALKMETS, 2014, P.3)



Fonte: Good Practice Guide on Training Methodologies (...) por Palkmets et al. (2014) (p. 3).

Capitolo 4 Fondamenti metodologici per la formazione imprenditoriale



L'inclusione è un vantaggio per tutti gli imprenditori. L'Agenzia europea (2013) definisce l'educazione inclusiva come un processo permanente, il cui obiettivo è quello di fornire un'educazione di qualità per tutti, rispettando la diversità e le diverse esigenze e attitudini, le caratteristiche di apprendimento e le aspettative degli studenti e dei diversi comunità, eliminando tutte le forme di discriminazione (UNESCO OIE, 2008, pagina 3). La diversità arricchisce gli ambienti e offre opportunità di apprendimento inaspettate, sfide imprevedibili da risolvere e quadri comparativi a cui non sono abituati i non disabili, promuovendo così la creatività.



Al fine di sviluppare una formazione adeguata nell'imprenditorialità, deve essere il più adattabile alle esigenze individuali derivanti :

- A. la presenza di una disabilità;
- B. lo sfondo imprenditoriale: formazione precedente, carriera, competenze acquisite, ecc..

Così, la flessibilità e l'adattabilità saranno caratteristiche essenziali di qualsiasi programma di formazione di qualità, in modo da poter rispondere alle esigenze specifiche di ogni partecipante.

Considerazioni di formazione per le persone con disabilità

Quando l'imprenditore presenta una disabilità, oltre ai concetti chiave menzionati, è necessario tener conto di alcune specificità aggiuntive.



Applicazione di misure di adattamento: sarà necessario adeguare gli ambienti fisici, procedurali e psicologici.³

- A. La squadra coinvolta deve avere la presenza di uno **specialista in disabilità e inclusione.**⁴

3 Per ulteriori informazioni, consultare la guida supplementare: Guida alle attività inclusive per il sostegno alla formazione imprenditoriale per le persone con disabilità.

4 Per ulteriori informazioni, consultare la guida supplementare: Guida alle attività inclusive per sostenere la formazione imprenditoriale per le persone con disabilità.

Capitolo 4 Fondamenti metodologici per la formazione imprenditoriale

B. L'intera squadra coinvolta dovrebbe essere consapevole di come affrontare le persone che potrebbero avere esigenze particolari. Per questo, il programma di formazione deve garantire che tutti gli insegnanti sappiano insegnare alle persone con disabilità. Per quei formatori che non sono abituati, saranno offerti una formazione molto breve su come interagire con le persone con disabilità.

Questa formazione comprende un foglio tecnico con alcune raccomandazioni generali su come interagire con le persone con disabilità.⁵

5 Per ulteriori informazioni, consultare la guida supplementare: Guida alle attività inclusive per sostenere la formazione imprenditoriale per le persone con disabilità.

5

Capitolo

Capitolo 5

Caratteristiche principali del programma di formazione per l'imprenditorialità "Creating leaders"

Secondo lo studio condotto dal consorzio Creating Leaders: "*Esperienze europee nell'imprenditoria per le persone disabili. Analisi e relazione delle principali conclusioni*", sono state raccolte le preferenze degli imprenditori sulla formazione imprenditoriale:

- **Modalità:** presenze parzialmente ridotte.
- **Numero di ore:** minimo, 200 ore – massimo, 400 ore.
- **Durata totale:** forma intensiva, da 3 a 6 mesi.

Sulla base del fatto che la formazione dovrebbe avere un senso e essere utile agli imprenditori, le indicazioni del rapporto "Esperienze europee ..." sono state prese in considerazione nella progettazione della formazione finale (così come nell'ecosistema⁶ nel suo complesso).

A. MODALITA'

La modalità di consegna dei contenuti di formazione dovrebbe essere combinata: face + online

Modalità di presenza

La formazione faccia a faccia ha una programmazione fissa progettata in precedenza.

⁶ Per ulteriori informazioni, consultare la guida supplementare: Guida alle attività inclusive per sostenere la formazione imprenditoriale per le persone con disabilità.

Capitolo 5 **Principali caratteristiche del programma Creating Leaders**

Il valore aggiunto dell'apprendimento faccia a faccia è che l'imprenditore ha la possibilità di imparare dall'interazione generata durante la sessione: condividere dubbi, discutere argomenti, ascoltare punti di vista altrui, ecc.

Il programma garantirà che tutti i corsi a faccia a faccia saranno disponibili a tutti gli imprenditori durante tutto il periodo formativo.





Ricordate:

- **Tutti i formatori dovrebbero sapere come insegnare alle persone con disabilità. Per quei formatori che non sono abituati, saranno offerti una formazione molto breve su come interagire con le persone con disabilità.**⁷

Modalità online

Secondo Rose e Meyer (2002):

È possibile individuare 4 aspetti della flessibilità offerta dalle TIC che sono particolarmente vantaggiose per le persone con diversità funzionale e che devono essere tenute in considerazione nella progettazione di un programma di formazione inclusivo (Alba Pastor & Zubillaga del Río, 2012):

-  **Versatilità.** I supporti digitali consentono di offrire contenuti in diversi formati (testo, immagine fissa, immagine mobile, suono, combinazione di testo e immagine, multimedialità, ecc.)
-  **Capacità di trasformazione.** Il supporto digitale consente la presentazione dello stesso contenuto in più formati (...)
-  **Capacità di comporre.** Il codice principale per la costruzione di [alcuni contenuti, come le pagine Web] consente di "contrassegnare" il testo, evidenziando diversi componenti strutturali. È quindi possibile organizzare contenuti e attività da sviluppare in base alle esigenze degli imprenditori (...)
-  **Interconnessione.** I media digitali offrono la possibilità di collegare un contenuto a un altro attraverso collegamenti ipertestuali, mappando risorse e supporti complementari, favorendo un apprendimento globalizzato. (pp. 40-41).

⁷ Per ulteriori informazioni, consultare la guida supplementare: Guida alle attività inclusive per sostenere la formazione imprenditoriale per le persone con disabilità

Capitolo 5 **Principali caratteristiche del programma Creating Leaders**

Grazie alla modalità online, gli imprenditori possono gestire il loro processo di apprendimento grazie agli strumenti e alle attività di collaborazione:

- **Compiti / doveri:** i formatori possono valutare e commentare i file e le attività caricate on line e off line.
- **Chats:** Consente ai partecipanti di interagire in tempo reale.
- **Database:** consente ai partecipanti di creare, mantenere e ricercare i dati.
- **Feedback:** Permette di creare e gestire indagini per compilare i feedback.
- **Forums:** Consentono ai partecipanti di interagire in modo asincrono.
- **Glossario:** Consente ai partecipanti di creare e mantenere un elenco di definizioni.
- **Lezioni:** consentono la presentazione dei contenuti in modo flessibile.
- **Concorsi / giochi:** consente agli insegnanti di progettare test che possono essere contrassegnati automaticamente e ottenere risposte e / o risposte corrette.
- **Sondaggi:** consentire agli insegnanti di ottenere feedback sulle loro classi e incorporare queste informazioni nella loro formazione futura.
- **Wikis:** raccolta di pagine web che possono essere aggiunte o modificate.
- **Workshop:** consentono la valutazione tra gli imprenditori.

Avere una piattaforma di apprendimento virtuale offre la possibilità di creare uno spazio per scambiare informazioni, idee, suggerimenti, consigli, ecc. Utilizzando gli strumenti forniti da Moodle, quali: forum, wiki, messaggi privati, chat, ecc., La piattaforma di apprendimento virtuale dà la possibilità di avere una sezione dove gli utenti registrati possono interagire in modalità uguale a pari e discutere attività imprenditoriale. Mentre la piattaforma elettronica viene utilizzata principalmente per scopi di apprendimento, l'arena virtuale può essere integrata nella piattaforma virtuale e rappresenta lo spazio per discutere di idee aziendali.

Il settore virtuale ha funzioni multiple (elenco non esaustivo):

- **Possibilità di presentarsi.**
- **Possibilità di presentare le tue idee business o business.**

Capitolo 5 **Principali caratteristiche del programma Creating Leaders**

- Possibilità di cercare partner commerciali.
- Possibilità di dare e ricevere consigli da altri uomini e donne d'affari.
- Possibilità di ottenere vantaggi reciproci (esempio: massimizzazione degli sforzi, creazione di nuove imprese e start-up, creazione di una strategia di marketing e strumenti di internazionalizzazione, ecc.)
- Possibilità di essere in contatto con mentori o mentori volontari (manager, imprenditori, consulenti, ecc.)
- Possibilità di condividere notizie e informazioni utili.
- Possibilità di condividere opportunità e risorse finanziarie.
- Possibilità di organizzare scambi one-to-one tra imprenditori.

Tutti i soggetti saranno disponibili anche online:

- Inciso e caricato: così, gli imprenditori avranno la libertà di poter accedere a loro.
- Streaming / Webinar: permette agli imprenditori di seguire la classe live.

B. SOGGETTI

Le capacità imprenditoriali si riferiscono alle competenze degli imprenditori, alle conoscenze e alle competenze tecniche associate.

(Valerio y cols., 2014, p. 38)

Creare i Leaders opta per un programma di formazione il cui contenuto deve essere ampio e diversificato. I corsi di formazione devono seguire linee guida chiaramente definite e personalizzate per tutte le parti interessate.

Capitolo 5 **Principali caratteristiche del programma Creating Leaders**

Dovremmo attuare le seguenti **linee guida generali** per selezionare e progettare i principali contenuti:

- A. Priorità delle aree che gli specialisti delle imprese o dell'imprenditorialità considerano chiave per il lancio delle idee imprenditoriali degli imprenditori.**
- B. Sottolinea la connessione tra teoria e pratica.**
- C. Spiega come questo programma di formazione aiuterà i potenziali imprenditori a raggiungere obiettivi di apprendimento definiti.**
- D. Lavorare sulle competenze trasversali per l'imprenditorialità.**

Ancora una volta, secondo Valerio et al. (2014):

Ci sono un gran numero di riferimenti bibliografici che documentano una serie di abilità socio-emotive associate allo spirito imprenditoriale e che includono la fiducia in se stessi, la leadership, la creatività, la propensione al rischio, la motivazione, la resilienza e l'efficacia dell'auto-efficacia (Boyd e Vozikis 1994, Luthje e Franke 2003, Rauch e Frese 2007, Cassar e Friedman 2009, Teixeira e Forte 2009, Hytti et al., 2010, Cloete e Ballard, 2011). Altre abilità socio-emotive associate all'avventura sono strettamente correlate a come le persone interagiscono con gli altri, come il lavoro di squadra e le reti sociali. Mentre alcune abilità socio-emotive sono difficili da sviluppare nelle persone, ci sono prove che altre persone, come il riconoscimento delle opportunità, possono essere insegnate (Detienne e Chandler 2004, Henry, Hill e Leitch 2005).

Si allenerà in **competenze multidisciplinari**:

- Esplicitamente - con specifica attività imprenditoriale orientata al tema.**
- Implicitamente - in altri soggetti.**

Capitolo 5 Principali caratteristiche del programma Creating Leaders

Competenze trasversali in relazione a ciascuna delle fasi della creazione di un'impresa:

	Competenze trasversali
ideazione	<ul style="list-style-type: none"> • Costruire fiducia, autoscienza. • Creatività, capacità di proiezione, relazionale. • Analizzare le dinamiche dell'ambiente, essere
lancio	<ul style="list-style-type: none"> • Autodisciplina. • Iniziativa. • Autonomia. • coerenza. • Sapere come proiettarti, ignorando le limitazioni. • Capacità sperimentali. • Possibilità di sviluppare una rete professionale.
sviluppo	<ul style="list-style-type: none"> • Mettere l'esperienza in prospettiva e utilizzarla come risorsa. • Possibilità di rischiare. • Considerazione per l'ambiente. • Trovare un equilibrio tra lavoro e vita privata. • Self-realization attraverso il progetto e lo sviluppo di auto. • Capacità di relazionarsi, scambiare.

E. Personalizzare la progettazione dell'itinerario formativo.

Sebbene sia stato progettato un curriculum di formazione completo, per coprire le principali aree di competenza che un imprenditore ha bisogno di padroneggiare, una volta che l'imprenditore è stato ammesso al programma, sarà progettato un itinerario individuale tenendo conto sia dello sfondo precedente che la presenza di una disabilità.

Capitolo 5 **Principali caratteristiche del programma Creating Leaders**

Questo itinerario deve identificare in modo specifico i soggetti facoltativi che l'imprenditore deve lavorare, in base al bagaglio precedente, completando così i contenuti obbligatori che sono uguali per tutti.

Le aree principali del programma sono:

- A. Spingere l'imprenditore dentro**
- B. Identificazione delle opportunità**
- C. Modelli e Strategie di Business**
- D. Gestione aziendale**
- E. Ottenere soldi per la tua idea: l'alfabetizzazione finanziaria**
- F. Clienti: incontro e abbagliamento**
- G. Business Plan**

Ognuna di queste aree è suddivisa in settori specifici, classificati in:



obbligatorio

Concedono la conoscenza minima e indispensabile che ogni imprenditore deve acquisire e gestire. A loro volta possono essere classificati:

- conoscenze tecniche
- Competenze trasversali



opzionale

Essi riconoscono che la conoscenza indispensabile per un imprenditore è determinata in relazione all'ambito della sua idea aziendale o al suo precedente background (sia personale che professionale). A loro volta possono essere classificati:

- Conoscenze tecniche
- Competenze trasversali

Capitolo 5 **Principali caratteristiche del programma Creating Leaders**

- F. Creare un insieme di contenuti e organizzarli in categorie diverse, che consentiranno di personalizzare la formazione alle esigenze specifiche di ogni imprenditore.**

Sulla base delle preferenze individuate nel rapporto "*Esperienze europee nell'imprenditorialità delle persone con disabilità: analisi e relazione dei risultati chiave*"⁸, la nostra proposta offre:

TOTALE ORARIO DI FORMAZIONE: 288

Questi sono classificati:

OBBLIGATORIO = 195 ore

Opzionali = 93 ore

O

IMPRENDITORI DI BASE = 165 ore

AREE SPECIFICHE DELL'INVESTIMENTO = 123 ore

* L'elenco dei soggetti presentati di seguito ha gli stessi colori della tabella, in modo che il lettore possa rapidamente vedere a quale categoria appartiene ciascuna di esse.

8 Per accedere al report: <https://goo.gl/7pyL8j>

Capitolo 5 Principali caratteristiche del programma Creating Leaders

I soggetti da offrire saranno:

A FAI USCIRE L'IMPRENDITORE CHE E' IN TE

Hai una grande idea. Ma da qualche parte nel tuo cammino, il cervello crolla. Non hai l'energia per finire quello che hai iniziato. È successo a tutti noi. Devi essere creativo, ma non lo sai. La tua ispirazione è andata. Non preoccuparti: ci sono modi per ottenere i succhi creativi che scorrono nuovamente e portare la tua idea a fruizione.

1. Vivere come imprenditore

OBBLIGATORIO

- a. Condividere le esperienze - 6 ore
- b. Gestisci te stesso nella paura e nell'incertezza - 3 ore
- c. Voglio intraprendere: come posso proteggere i miei beni? - 3 ore
- d. Marchio personale - 6 ore

OPZIONALE

- e. Scopri la tua vocazione - 3 ore
- f. Conoscere lo strumento Europass - 3 ore
- g. Lavorare in ufficio verso il lavoro a casa - 3 ore
- h. Perché la disabilità è importante - 3 ore

Capitolo 5 Principali caratteristiche del programma Creating Leaders

2. Competenze imprenditoriali e di gestione

OBBLIGATORIO

- a. Aumenta la tua creatività - 3 ore
- b. Stili di leadership e gestione - 6 ore
- c. Produttività personale - 3 ore
- d. Parlare ad un pubblico - 9 ore
- e. Gestione del tempo - 6 ore
- f. L'imprenditore come venditore - 3 ore
- g. Tecniche di risoluzione dei problemi - 3 ore

B OPPORTUNITÀ IDENTIFICATE

Un buon imprenditore è sempre alla ricerca di nuove opportunità. Conoscete i modi migliori per individuare le opportunità all'interno della tua azienda? Sei sicuro di misurare attentamente i punti di forza, le debolezze, le opportunità e le minacce?

OBBLIGATORIO

- a. Dal capitale al talento - 3 ore
- b. Come gestire la conoscenza, l'innovazione e il cambiamento - 6 ore
- c. Come gestire la disabilità nell'idea di business - 3 ore

OPZIONALE

- e. Identificazione delle opportunità: ecosistemi imprenditoriali - 6 ore
- f. Disegno di prototipazione e di progettazione: scegli la tua idea d'affari! 6 ore
- g. Prova la tua idea - 3 ore

Capitolo 5 Principali caratteristiche del programma Creating Leaders

C MODELLI DI BUSINESS E STRATEGIA

La gestione strategica cerca di spiegare e prevedere variazioni nello sviluppo di un'organizzazione che nasce da differenti strategie, disegni organizzativi e condizioni ambientali. Qual è il miglior modello di business per la tua idea? Come puoi scegliere la strategia giusta per la tua attività?

OBBLIGATORIO

- a. **Innovazione, imprenditorialità e gestione strategica. Catene ibride di valore - 6 ore**
- b. **Modelli di business. Validazione dei modelli di business: metodo di start-up magra - 9 ore**
- c. **Imprese congiunte - 3 ore**
- d. **Sistemi di innovazione e settori di competitività - 6 ore**
- e. **Design per tutti - 3 ore**
- f. **Internazionalizzazione - 3 ore**

OPZIONALE

D GESTIONE BUSINESS

La tua attività è in esecuzione e stai cercando opportunità per crescere la tua attività e il tuo reddito. La forte gestione delle imprese è la chiave del successo. E le due cose migliori che puoi fare per gestire la tua azienda con successo sono assicurarsi di comprendere le tue finanze e di sviluppare strategie di marketing basate su dati reali e feedback da parte dei clienti.

Capitolo 5 Principali caratteristiche del programma Creating Leaders

OBBLIGATORIO

- a. Come organizzare una società dopo l'inizio - 6 ore
- b. Tassazione - 6 ore
- c. Qualità - 3 ore
- d. Informatica applicata - 6 ore
- e. Internet e aziende: Sicurezza - 6 ore
- f. Deontologia e CSR - 3 ore
- g. Storytelling: uno strumento per la gestione del progetto - 6 ore

OPZIONALE

- a. Operazioni: integrazione di processi innovativi - 12 ore
- b. Tecnologia, produzione e brevetti - 3 ore
- c. Statistica e trattamento dati - 3 ore
- d. Moduli legali - 6 ore
- e. HR e PRL - 3 ore

E

RICHIEDI I FONDI PER LA TUA IDEA: INFORMAZIONE SUGLI STRUMENTI FINANZIARI

Sapete come funziona la finanza nel mondo? Come fa a guadagnare qualcuno? Come la gestisce? Come investe (lo rende ancora più)?

OBBLIGATORIO

- a. Modelli finanziari e di gestione - 6 ore
- b. Aiuto all'imprenditorialità e alla disabilità - 3 ore

Capítulo 5 Principali caratteristiche del programma Creating Leaders

OPZIONALE

- c. **Analisi della situazione economica e finanziaria e della sua influenza sulla gestione aziendale - 9 ore**
- d. **Modelli di finanziamento: raccolta di fondi, crowdfunding, Business Angels, 3Fs, fondi pubblici, capitali privati, ecc. 9 ore**
- e. **Gestione degli investitori - 3 ore**
- f. **Economia collaborativa - 3 ore**

F CLIENTI: TROVALI E STUPISCILI

Conoscere e capire il target dei clienti è la regola generale di una buona azienda.

OBBLIGATORIO

- a. **Le iniziative imprenditoriali: dall'idea al marketing - 3 ore**
- b. **Attuali esigenze del cliente: servizi di pianificazione da parte degli utenti - 6 ore**
- c. **Comunicazione - Copywriting - 9 ore**
- d. **Strumenti di marketing: Internet e social networking - 9 ore**
- e. **Vendite - 9 ore**
- f. **Strategia dei prezzi - 6 ore**
- g. **Come essere nei media senza spendere soldi - 3 ore**

Capítulo 5 Principali caratteristiche del programma Creating Leaders

OPZIONALE

- f. Strategia di posizionamento del prodotto - 3 ore
- g. Come fare i clienti e ottenere i soldi con il tuo blog - 3 ore
- h. E-commerce - 6 ore
- i. Visual e e-merchandising per aumentare le vendite - 3 ore

G PIANO AZIENDALE

Un piano aziendale ben sviluppato è essenziale per avviare qualsiasi attività. Per sviluppare un piano aziendale completo, è necessario indagare chi sono i tuoi clienti e la tua concorrenza; evitare gli errori che portano al fallimento del tuo business; sapere come implementare un business plan e farlo funzionare. Il tuo piano aziendale dovrebbe includere una dichiarazione finanziaria di base, tutte le principali parti di un piano aziendale e un elenco della pianificazione delle attività commerciali.

OBBLIGATORIO

- a. Scrivi il tuo business plan - 3 ore
- b. Pitching - 12 ore

C. METODO ATTIVITA' D'INSEGNAMENTO

L'imprenditore deve assimilare i contenuti che gli vengono trasmessi, in modo che possa facilmente applicarli alla sua specifica idea aziendale.

La maggior parte dei contenuti del programma dovrebbe essere insegnata in modo estremamente pratico. Quando possibile, l'insegnante si avvicina ai contenuti teorici da una prospettiva pratica.

35

Capítulo 5 Principali caratteristiche del programma Creating Leaders

Tipo di apprendimento		Descrizione o spiegazione	Esempi di applicazioni
<input type="checkbox"/>	Studio di casi, giochi di ruolo, piccole discussioni di gruppo	I partecipanti scoprono i propri punti di apprendimento. L'individuo assume altri ruoli che non sono propri o si spinge in situazioni diverse da quelle proprie.	L'apprendimento basato sui problemi, il ruolo del gruppo, la pratica nella gestione delle interazioni sociali
<input type="checkbox"/>	Formazione in aula, conferenze	L'individuo acquista competenze e conoscenze attraverso la guida di un istruttore in un gruppo formale, non sul posto di lavoro. Nel caso di apprendimento a distanza, webinar e webcast, l'individuo può essere sul posto di lavoro, ma la sessione di solito non fa parte delle attività lavorative	Seminari, conferenze, workshop, conferenze, manifestazioni, lezioni basate su Internet, conferenze video e audio, webinar, webcast, programmi di certificazione.
<input type="checkbox"/>	Apprendimento sperimentale	L'individuo o il gruppo partecipa a sessioni strutturate di riflessione per riflettere sulle esperienze e ottenere conclusioni	Pratiche, pratiche strutturate e orientate, lavoro con coaching, pratiche di lavoro e sessioni di lavoro, ambienti di lavoro di transizione supervisionati dopo la formazione
<input type="checkbox"/>	Giochi, giochi da tavolo e simulazioni	L'individuo agisce come nella vita reale, anche se l'ambiente è artificiale e progettato per assomigliare ad un ambiente naturale	Simulazioni fisicamente realistiche, ambienti di realtà virtuale, ambienti psicologicamente realistici, simulazioni, giochi strutturati, laboratori virtuali, centri di valutazione
<input type="checkbox"/>	Progetti e assegnazioni scritte	I partecipanti riflettono la loro comprensione dei concetti, delle informazioni e delle idee e sono autorizzati a lavorare con contenuti individualmente o in piccoli gruppi	Rapporti, punti di forza, articoli, postings, progetti a lungo termine
<input type="checkbox"/>	Self-studio	L'individuo acquista competenze e conoscenze attraverso l'autodidattamento, guidato da materiali strutturati che vanno dalle impressioni fisiche ai sistemi elettronici	Istruzioni guidate, moduli di computer, laboratori virtuali on-line, CD-ROM, modulo di apprendimento in DVS, ricerche su Web

Fonte: Effective Adult Learning. A Toolkit for Teaching Adults (2012)

Capítulo 5 Principali caratteristiche del programma Creating Leaders

D. PROFESSIONISTI

TUTOR

CARATTERISTICHE

- ⇒ **Concorda, con l'imprenditore, un itinerario di formazione individualizzato.**
- ⇒ **Monitorizza la progressione dell'imprenditore, nonché le eventuali modifiche che possono verificarsi nel percorso individuale concordato (se necessario).**
- ⇒ **Monitorare il lavoro dell'imprenditore all'interno del gruppo.**
- ⇒ **Monitorare l'evoluzione della competenza (trasversale) dell'imprenditore: leadership, fiducia in se stessi, capacità organizzative e comunicative, ecc.**
- ⇒ **Offre supporto nell'assimilazione di contenuti tecnici, oltre a offrire consigli su come applicarli all'idea di business.**
- ⇒ **Lavorare in coordinamento con il Comitato per la disabilità.**

Il ruolo del tutor non è semplice perché è la figura di riferimento dell'imprenditore. Pertanto, è importante offrire alcune **RACCOMANDAZIONI** (di Robert W. Pike⁹):

- ⇒ **Non insegnare l'imprenditore, implicitamente.**
- ⇒ **Promuove la dinamica positiva del gruppo.**
- ⇒ **Permette e favorisce che l'imprenditore descriva i dati da solo.**
- ⇒ **L'apprendimento è direttamente proporzionale alla quantità di divertimento che ti senti durante l'apprendimento.**
- ⇒ **Cambiare il ritmo. L'ascolto effettivo dura solo 20 minuti.**

⁹ROBERT W. PIKE è conosciuto come "formatore dei formatori" ed è specializzato nella formazione di chi forma.

Capítulo 5 **Principali caratteristiche del programma Creating Leaders**

- ⇒ **Consente ai discenti adulti di utilizzare la propria esperienza per condividere le esperienze.**
- ⇒ **Non dovresti offrire il materiale in un unico formato. Devi essere consapevole che ogni persona apprende in modo diverso.**

E-TUTOR

Poiché il programma prevede la formazione on-line, è necessaria la presenza di un tutor elettronico per facilitare e semplificare il processo di "e-learning".

CARATTERISTICHE

- ⇒ **Fornisce linee guida tecniche su come utilizzare la piattaforma online.**
- ⇒ **Responsabile per la manutenzione tecnica della piattaforma online: strumenti di comunicazione quali posta elettronica, forum, materiali multimediali, ecc.**
- ⇒ **Responsabile per la manutenzione accademica: caricamento di materiale didattico, aggiornamenti, esercizi, informazioni utili, ecc.**

DOCENTI

Insegnare l'imprenditoria dovrebbe essere meno fornendo conoscenze e consentire più allo studente di imparare a trovare, scoprire e selezionare le informazioni necessarie. Nel programma di formazione per l'imprenditoria, gli insegnanti saranno:



- ⇒ **Insegnanti.**
- ⇒ **Esperti in settori specifici.**
- ⇒ **Altri imprenditori - condividere esperienze.**
- ⇒ **Altri studenti del programma - educazione tra pari.**

Capítulo 5 Principali caratteristiche del programma Creating Leaders

E. VALUTAZIONE DELLA FORMAZIONE

La valutazione all'interno del programma si riferisce al processo di elaborazione nel suo insieme e non solo a un momento formativo (un soggetto). Il più grande errore di valutazione sarebbe l'incapacità da parte dell'insegnante di verificare se sono stati raggiunti gli obiettivi formativi.

Il formatore verificherà l'assimilazione del contenuto da parte dell'imprenditore attraverso le prestazioni durante le sessioni di allenamento; per questo usa:

-  esercizi: quando necessario controllare i contenuti appresi;
-  test di lavoro / attività eseguiti dall'imprenditore (business plan, strategia di branding personale, auto-valutazione finanziaria, ecc.).

La valutazione sarà:

- a) Quantitativamente.
- b) Qualitativamente - valutati e guidati dal tutor (o mentore o entrambi).

Ogni attività di valutazione rappresenterà un'occasione per reindirizzare l'itinerario individuale di ciascun imprenditore, in quanto rappresenta un'opportunità per verificare l'acquisizione della conoscenza dell'imprenditore e la sua progressione e il potenziamento.

6

Capitolo

Capitolo 6

Dalla teoria alla pratica

Per facilitare l'implementazione delle principali caratteristiche del programma Creating Leaders, presentiamo un modello che include gli aspetti chiave da tenere in considerazione durante lo sviluppo dei contenuti formativi.

MODELLO DI ORGANICO COMPLETO

Soggetto	<i>Nome attraente del soggetto</i>		
Area	<i>Dovrebbe mostrare chiaramente l'argomento principale che l'imprenditore imparerà.</i>		
Tipologia	Obbligatoria / Opzionale Imprenditorialità: - Base - Specifico <i>Indica le caratteristiche di questo contenuto</i>	Docente	Professore Esperto Imprenditore Collega <i>Indica il profilo dell'insegnante</i>
Modalità	Faccia a faccia on-line Combinata <i>Indica le caratteristiche di questo contenuto</i>	Ore	<i>Indica la durata</i>
Obiettivo			
<i>Quello che l'imprenditore avrà. Per definire gli obiettivi, è necessario tener conto:</i>			
<i>* quattro fattori per definire obiettivi forti ¹⁰ :</i>			
<i>VERB / ACTION</i>	<i>CONDIZIONI</i>	<i>CRITERI</i>	<i>AUDIENCE</i>
<i>Determina i risultati di apprendimento previsti dalla formazione.</i>			

¹⁰NORTHWEST CENTER FOR PUBLIC HEALTH PRACTICE. EFFECTIVE ADULT LEARNING. A toolkit for teaching adults.

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Competenze		
<i>Indica le competenze più rilevanti che l'imprenditore lavorerà durante la formazione</i>		
<p>1- IDEE E OPPORTUNITA'</p> <p>11. Identificare le opportunità</p> <p>12. Creatività</p> <p>13. Visione</p> <p>14. Valutazione delle idee</p> <p>15. Pensiero etico e sostenibile</p>	<p>2- RISORSE</p> <p>21. autoscienza e auto-efficacia</p> <p>22. Motivazione e perseveranza</p> <p>23. Mobilitazione delle risorse</p> <p>24. Educazione finanziaria ed economica</p> <p>25. Mobilitare gli altri</p>	<p>3- AZIONI</p> <p>31. Prendi l'iniziativa</p> <p>32. Pianificazione e gestione</p> <p>33. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio</p> <p>34. lavoro di squadra</p> <p>35. Imparare attraverso l'esperienza</p>
Contenuti		
<i>Indica (elenca) quegli aspetti in cui la formazione è focalizzata.</i>		
Metodologia		
<i>Indica gli strumenti metodologici da utilizzare durante la sessione (sessioni) :</i>		
<ul style="list-style-type: none"> - Brainstorming - Esercizi di comunicazione e energizzanti - Case studies - Giochi di discussione - Etc. <p><i>(se è un argomento che viene insegnato in modalità mista, indicherà quali esercizi saranno presenti e che in linea)</i></p> <p><i>Lavoro a casa (prima o dopo la sessione di allenamento)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Letture - esercizi individuali o di gruppo - Ricerca informativa 		
Valutazione		
<i>Indica quegli aspetti in cui valuterà l'imprenditore, nonché gli strumenti che verranno utilizzati a tale scopo.</i>		

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Risorse

Indica le risorse che l'imprenditore avrà accesso a arricchire la propria esperienza di apprendimento. Scegli la più efficace secondo lo scopo del contenuto.

- *Modelli*
- *Lecture*
- *Video*
- *Etc.*

Riferimenti

Fonti bibliografiche utilizzate per l'insegnante e dove l'imprenditore può cercare informazioni complementari.

MODULI SOGGETTI

Di seguito è riportata una proposta dettagliata per lo sviluppo di tali moduli di contenuti formativi che gli imprenditori con disabilità dovrebbero ricevere come complemento alla loro formazione in contenuti tecnici nell'imprenditorialità.

Ad esempio, viene mostrato il modello di un soggetto completamente riempito. Il resto dei soggetti è mostrato in un formato ridotto poiché alcuni soggetti sono molto variabili nel tempo e nei paesi, quali: contenuto, metodologia didattica, valutazione, risorse e riferimenti. Per questo motivo, devono essere dettagliati, in ogni caso, dall'esperto che fornisce il soggetto (o il centro di formazione) nel modo più appropriato.

Tuttavia, vengono fornite informazioni universalmente valide per tutti i soggetti proposti. Quindi, troverete i seguenti dati: **identificazione, tipologia, personale docente, modalità, obiettivi e competenze.**

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

1. Modello esplicativo completo

Soggetto	VOGLIO APPRENDERE. COME POSSONO PROTEGGERE LA MIA CONOSCENZA?		
Area	MIGLIORA L'IMPRENDITORE CHE E' IN TE!		
Tipologia	<u>Obbligatorio / Opzionale</u> L'imprenditorialità: - Base - <u>Specifico</u>	Docente	<u>Professore</u> <u>Esperto</u> Imprenditore Collega
Modalità	<u>Faccia a faccia</u> Online Combinata	Ore	3
Obiettivi			
Una volta completata la formazione, l'imprenditore: <ul style="list-style-type: none"> - Avrete aggiornato informazioni sull'eliminazione fondamentale degli obblighi e delle responsabilità dell'imprenditore. - Conoscete i rischi che dovrete affrontare in caso di chiusura aziendale. - Avrai importanti raccomandazioni e aspetti da tenere a mente per proteggere i tuoi asset una volta che l'attività è in corso. - Conoscerai risorse legali e di lavoro che potrai utilizzare in futuro. 			
Competenze			
1- IDEE E OPPORTUNITÀ 11. Identificare le opportunità 12. Creatività 13. <u>Visione</u> 14. Valutare le idee 15. Pensiero etico e sostenibile	2- RISORSE 21. <u>Auto-consapevolezza e auto- efficacia</u> 22. Motivazione e perseveranza 23. <u>Mobilizzazione delle risorse</u> 24. <u>Educazione finanziaria ed economica</u> 25. Mobilizzare gli altri	3- AZIONI 31. Prendi l'iniziativa 32. <u>Pianificazione e gestione</u> 33. <u>Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio</u> 34. Lavoro di squadra 35. <u>Imparare attraverso l'esperienza</u>	

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Contenuto

1. L'alfabetizzazione finanziaria per i "non economisti"
2. Il mio avviamento: un investimento sicuro al 100%?
3. Raccomandazioni per proteggere i vostri beni una volta che la tua attività è iniziata.
4. Legislazione
5. Risorse giuridiche e di lavoro

Metodología

Faccia a faccia:

- Presentazione di PowerPoint
- esercizi individuali e di gruppo
- Debati in piccoli gruppi

Preparazione precedente:

- Letture
- esercizio scritto riflessivo / esperienziale: la mia situazione economica - risparmio, famiglia, risorse, investimenti, ecc.

Valutazione

Esercizio scritto (20 minuti): simulazione / risoluzione di un problema sollevato - progettazione di una strategia utilizzando le informazioni apprese in classe.

Risorse

Formato di esercizio

Riferimenti

- <https://legalpornaturaleza.net/proteger-tu-patrimonio-personal-cuando- tienes-un-negocio/>
- <https://www.entrepreneur.com/article/268620>
- <https://igorochoa.net/2015/07/21/como-proteger-su-patrimonio-personal-consejos-para-empresarios-y-emprendedores/>

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

2. Template di base

Soggetto	VOGLIO APPRENDERE. COME POSSONO PROTEGGERE LA MIA CONOSCENZA?		
Area	MIGLIORA L'IMPRENDITORE CHE E' IN TE!		
Tipologia	<u>Obbligatorio</u> / Opzionale L'imprenditorialità: - Base - <u>Specifico</u>	Docente	Professore <u>Esperto</u> <u>Imprenditore</u> <u>Collega</u>
Modalità	<u>Faccia a faccia</u> Online Combinata	Ore	3
Obiettivi			
Una volta completata la formazione, l'imprenditore: <ul style="list-style-type: none"> - Avrai imparato a identificare i tuoi punti di forza, le sue debolezze e le minacce e le opportunità per il tuo business. - Avrete strumenti per gestire l'incertezza. - Accetta la possibilità di commettere errori e di imparare da esso. 			
Competenze			
1 IDEE E OPPORTUNITÀ 11. Identificare le opportunità 12. <u>Creatività</u> 13. Visione 14. Valutare le idee 15. Pensiero etico e sostenibile	2 RISORSE 21. Auto-consapevolezza e auto-efficacia 22. Motivazione e perseveranza 23. Mobilizzazione delle risorse 24. Educazione finanziaria ed economica 25. Mobilizzare gli altri	3 AZIONI 31. Prendi l'iniziativa 32. Pianificazione e gestione 33. <u>Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio</u> 34. Lavoro di squadra 35. Imparare attraverso l'esperienza	

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Soggetto	MARCHIO PERSONALE		
Area	MIGLIORA L'IMPRENDITORE CHE E' IN TE!		
Tipologia	<u>Obbligatorio / Opzionale</u> L'imprenditorialità: - Base - <u>Specifico</u>	Docente	Professore <u>Esperto</u> Imprenditore Collega
Modalità	<u>Faccia a faccia</u> Online Combinata	Ore	6
Obiettivi			
Una volta completata la formazione, l'imprenditore: - Saprai cosa fare per aumentare le tue possibilità di essere ammissibili sul mercato. - Avrete nuovi strumenti per scoprire, gestire e comunicare il tuo marchio personale. - Scopri e comunica ciò che lo rende più utile e prezioso. - Potrai aumentare la tua influenza e guadagnare più controllo su di loro nella tua vita e nella tua professione			
Competenze			
1 IDEE E OPPORTUNITÀ 1.1. Identificare le opportunità 1.2. <u>Creatività</u> 1.3. <u>Visione</u> 1.4. Valutare le idee 1.5. Pensiero etico e sostenibile	2- RISORSE 2.1. <u>Auto-consapevolezza e auto- efficacia</u> 2.2. Motivazione e perseveranza 2.3. <u>Mobilizzazione delle risorse</u> 2.4. Educazione finanziaria ed economica 2.5. Mobilizzare gli altri	3 AZIONI 3.1. <u>Prendi l'iniziativa</u> 3.2. <u>Pianificazione e gestione</u> 3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio 3.4. Lavoro di squadra 3.5. <u>Imparare attraverso l'esperienza</u>	

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Soggetto	CONOSCERE L'UTILIZZO EUROPASS		
Area	MIGLIORA L'IMPRENDITORE CHE E' IN TE!		
Tipologia	<u>Obbligatorio / Opzionale</u> L'imprenditorialità: - Base - <u>Specifico</u>	Docente	<u>Professore</u> <u>Esperto</u> Imprenditore Collega
Modalità	<u>Faccia a faccia</u> Online Combinata	Ore	3
Obiettivi			
<p>Una volta completata la formazione, l'imprenditore:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sarai in grado di ottenere un conto Europass - Sarà in grado di sviluppare un CV e un portafoglio di competenze utilizzando lo strumento Europass. - Sarà autonomo per gli aggiornamenti futuri delle credenziali Europass. - Potrai capire il gergo della competenza. 			
Competenze			
1. IDEE E OPPORTUNITÀ 1.1. Identificare le opportunità 1.2. <u>Creatività</u> 1.3. <u>Visione</u> 1.4. Valutare le idee 1.5. Pensiero etico e sostenibile	2- RISORSE 2.1. <u>Auto-consapevolezza e auto- efficacia</u> 2.2. Motivazione e perseveranza 2.3. <u>Mobilizzazione delle risorse</u> 2.4. Educazione finanziaria ed economica 2.5. Mobilizzare gli altri	3 AZIONI 3.1. <u>Prendi l'iniziativa</u> 3.2. <u>Pianificazione e gestione</u> 3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio 3.4. Lavoro di squadra 3.5. Imparare attraverso l'esperienza	

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Soggetto	LAVORO IN UFFICIO VRSO LAVORO DA CASA		
Area	MIGLIORA L'IMPRENDITORE CHE E' IN TE!		
Tipologia	<u>Obbligatorio</u> / Opzionale L'imprenditorialità: - Base - <u>Specifico</u>	Docente	<u>Professore</u> Esperto Imprenditore Collega
Modalità	<u>Faccia a faccia</u> Online Combinata	Ore	3
Obiettivi			
<p>Una volta completata la formazione, l'imprenditore:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Saprai cosa fare e cosa non fare in quelle aziende che operano da casa. - Potrai scegliere la giusta attività e identificare gli errori comuni. - Ti renderai conto che queste opzioni richiedono competenze specifiche come tutte le altre attività. 			
Competenze			
1 IDEE E OPPORTUNITÀ 1.1. <u>Identificare le opportunità</u> 1.2. <u>Creatività</u> 1.3. <u>Visione</u> 1.4. <u>Valutazione delle idee</u> 1.5. <u>Pensiero etico e sostenibile</u>	2 RISORSE 2.1. <u>Auto-consapevolezza e auto- efficacia</u> 2.2. <u>Motivazione e perseveranza</u> 2.3. <u>Mobilizzazione delle risorse</u> 2.4. <u>Educazione finanziaria ed economica</u> 2.5. <u>Mobilizzare gli altri</u>	3- AZIONI 3.1. <u>Prendi l'iniziativa</u> 3.2. <u>Pianificazione e gestione</u> 3.3. <u>Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio</u> 3.4. <u>Lavoro di squadra</u> 3.5. <u>Imparare attraverso l'esperienza</u>	

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Soggetto	DAL CAPITALE AL TALENTO		
Area	IDENTIFICARE LE OPPORTUNITA'		
Tipologia	<u>Obbligatorio</u> / Opzionale L'imprenditorialità: - Base <u>Specifico</u>	Docente	Professore <u>Esperto</u> Imprenditore Collega
Modalità	<u>Faccia a faccia</u> Online Combinata	Ore	3
Obiettivi			
<p>Una volta completata la formazione, l'imprenditore:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Potrai capire l'ecosistema in continua evoluzione in cui operi. - Capire come l'idea aziendale si adatta a nuovi modi di comprendere il mondo delle imprese. - Saranno in grado di sfruttare al meglio la propria capitale e talento 			
Competenze			
1- IDEE E OPPORTUNITÀ 1.1. <u>Identificare le opportunità</u> 1.2. Creatività 1.3. <u>Visione</u> 1.4. Valutazione delle idee 1.5. Pensiero etico e sostenibile	2RISORSE 2.1. <u>Auto-consapevolezza e auto- efficacia</u> 2.2. Motivazione e perseveranza 2.3. Mobilizzazione delle risorse 2.4. Educazione finanziaria ed economica 2.5. Mobilizzare gli altri	3AZIONI 3.1. Prendi l'iniziativa 3.2. <u>Pianificazione e gestione</u> 3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio 3.4. Lavoro di squadra 3.5. Imparare attraverso l'esperienza	

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Soggetto	COME UTILIZZARE LA DISABILITÀ 'NELLA VOSTRA IDEA DI BUSINESS		
Area	IDENTIFICARE LE OPPORTUNITÀ		
Tipologia	Obbligatoria / Opzionale L'imprenditorialità: - Base - <u>Specifico</u>	Docente	Professore <u>Esperto</u> Imprenditore Collega
Modalità	Faccia a faccia <u>Online</u> Combinato	Ore	3
Obiettivi			
<p>Una volta completata la formazione, l'imprenditore:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Potrai valutare come gestire la disabilità nella tua attività. - Capire se la disabilità può essere un fattore limitante in alcune aree aziendali. - Saper modificare l'impatto della disabilità per controllare il suo possibile impatto sul business. 			
Competenze			
1- IDEE E OPPORTUNITÀ 1.1. Identificare le opportunità 1.2. <u>Creatività</u> 1.3. Visione 1.4. Valutazione delle idee 1.5. Pensiero etico e sostenibile	2- RISORSE 2.1. <u>Auto-consapevolezza e auto- efficacia</u> 2.2. Motivazione e perseveranza 2.3. <u>Mobilizzazione delle risorse</u> 2.4. Educazione finanziaria ed economica 2.5. Mobilizzare gli altri	3- AZIONI 3.1. Prendi l'iniziativa 3.2. <u>Pianificazione e gestione</u> 3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio 3.4. Lavoro di squadra 3.5. Imparare attraverso l'esperienza	

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Soggetto	PROTOTIPO E PENSIERO DI PROGETTAZIONE: SCEGLI LA TUA IDEA DI BUSINESS!		
Area	IDENTIFICARE LE OPPORTUNITA'		
Tipologia	Obbligatoria / Opzionale L'imprenditorialità: - Base - <u>Specifico</u>	Docente	Professore Esperto Imprenditore Collega
Modalità	Faccia a faccia Online Combinato	Ore	6
Obiettivi			
<p>Una volta completata la formazione, l'imprenditore:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conoscere i fondamenti del pensiero di progettazione e come si riferiscono all'innovazione e alla vita aziendale. - Saprai come applicare questa metodologia all'idea di business. 			
Competenze			
1- IDEE E OPPORTUNITÀ 1.1. <u>Identificare le opportunità</u> 1.2. <u>Creatività</u> 1.3. <u>Visione</u> 1.4. <u>Valutazione delle idee</u> 1.5. <u>Pensiero etico e sostenibile</u>	2- RISORSE 2.1. <u>Auto-consapevolezza e auto-efficacia</u> 2.2. <u>Motivazione e perseveranza</u> 2.3. <u>Mobilizzazione delle risorse</u> 2.4. <u>Educazione finanziaria ed economica</u> 2.5. <u>Mobilizzare gli altri</u>	3- AZIONI 3.1. <u>Prendi l'iniziativa</u> 3.2. <u>Pianificazione e gestione</u> 3.3. <u>Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio</u> 3.4. <u>Lavoro di squadra</u> 3.5. <u>Imparare attraverso l'esperienza</u>	

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Soggetto	PROVA LA TUA IDEA!		
Area	IDENTIFICARE LE OPPORTUNITA'		
Tipologia	Obbligatoria / Opzionale L'imprenditorialità: - Base - <u>Specifico</u>	Docente	Professore Esperto Imprenditore Collega
Modalità	Faccia a faccia Online <u>Combinato</u>	Ore	6
Obiettivi			
<p>Una volta completata la formazione, l'imprenditore:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Scopri le opportunità di business analizzando le attività correnti della tua attività. - Saper equilibrare i punti di forza e le tue debolezze per scoprire le aree in cui puoi essere più efficiente. - Identificare le risorse umane, fisiche o altre attività operative che vengono meno utilizzate. - strategie di progettazione per migliorare i punti di forza, ridurre le debolezze o trasformare le debolezze in punti di forza. 			
Competenze			
1- IDEE E OPPORTUNITÀ 1.1. Identificare le opportunità 1.2. Creatività 1.3. Visione 1.4. <u>Valutazione delle idee</u> 1.5. Pensiero etico e sostenibile	2- RISORSE 2.1. <u>Auto-consapevolezza e auto- efficacia</u> 2.2. Motivazione e perseveranza 2.3. Mobilizzazione delle risorse 2.4. Educazione finanziaria ed economica 2.5. Mobilizzare gli altri	3- AZIONI 3.1. Prendi l'iniziativa 3.2. Pianificazione e gestione 3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio 3.4. Lavoro di squadra 3.5. Imparare attraverso l'esperienza	

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Soggetto	DESIGN PER TUTTI		
Area	MODELLI DI BUSINESS E STRATEGIA		
Tipologia	Obbligatoria / Opzionale L'imprenditorialità: - Base - <u>Specifico</u>	Docente	Professore Esperto Imprenditore Collega
Modalità	Faccia a faccia <u>Online</u> Combinato	Ore	3
Obiettivi			
Una volta completata la formazione, l'imprenditore: - Capire il concetto di "design per tutti". - Saper applicarla alla tua attività, prodotto o servizio.			
Competenze			
1- IDEE E OPPORTUNITÀ 1.1. <u>Identificare le opportunità</u> 1.2. <u>Creatività</u> 1.3. Visione 1.4. Valutazione delle idee 1.5. <u>Pensiero etico e sostenibile</u>	2- RISORSE 2.1. Auto-consapevolezza e auto- efficacia 2.2. Motivazione e perseveranza 2.3. Mobilizzazione delle risorse 2.4. Educazione finanziaria ed economica 2.5. Mobilizzare gli altri	3- AZIONI 3.1. Prendi l'iniziativa 3.2. Pianificazione e gestione 3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio 3.4. Lavoro di squadra 3.5. Imparare attraverso l'esperienza	

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Soggetto	COME ORGANIZZARE UNA SOCIETÀ DOPO L'INIZIO		
Area	GESTIONE BUSINESS		
Tipologia	<u>Obbligatoria</u> / Opzionale L'imprenditorialità: - Base - <u>Specifico</u>	Docente	Professore <u>Esperto</u> <u>Imprenditore</u> Collega
Modalità	<u>Faccia a faccia</u> Online Combinato	Ore	6
Obiettivi			
Una volta completata la formazione, l'imprenditore: - Capire quali sono le opzioni necessarie per svolgere le attività per prosperare. - Conoscete strumenti pratici che ti aiuteranno ad organizzare i compiti.			
Competenze			
1- IDEE E OPPORTUNITÀ 1.1. Identificare le opportunità 1.2. Creatività 1.3. Visione 1.4. <u>Valutazione delle idee</u> 1.5. Pensiero etico e sostenibile	2- RISORSE 2.1. <u>Auto-consapevolezza e auto- efficacia</u> 2.2. Motivazione e perseveranza 2.3. Mobilizzazione delle risorse 2.4. Educazione finanziaria ed economica 2.5. Mobilizzare gli altri	3- AZIONI 3.1. Prendi l'iniziativa 3.2. <u>Pianificazione e gestione</u> 3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio 3.4. Lavoro di squadra 3.5. Imparare attraverso l'esperienza	

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Soggetto	INFORMATICA APPLICATA		
Area	GESTIONE BUSINESS		
Tipologia	<u>Obbligatoria / Opzionale</u> L'imprenditorialità: - Base - <u>Specifico</u>	Docente	<u>Professore</u> Esperto Imprenditore Collega
Modalità	Faccia a faccia <u>Online</u> Combinato	Ore	6
Obiettivi			
Una volta completata la formazione, l'imprenditore: - Capire e gestire gli strumenti e-tools più rilevanti per la gestione aziendale.			
Competenze			
1- IDEE E OPPORTUNITÀ 1.1. Identificare le opportunità 1.2. Creatività 1.3. Visione 1.4. Valutazione delle idee 1.5. Pensiero etico e sostenibile	2- RISORSE 2.1. <u>Auto-consapevolezza e auto- efficacia</u> 2.2. Motivazione e perseveranza 2.3. <u>Mobilizzazione delle risorse</u> 2.4. Educazione finanziaria ed economica 2.5. Mobilizzare gli altri	3- AZIONI 3.1. Prendi l'iniziativa 3.2. <u>Pianificazione e gestione</u> 3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio 3.4. Lavoro di squadra 3.5. Imparare attraverso l'esperienza	

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Soggetto	INTERNET E AZIENDE: SICUREZZA		
Area	GESTIONE BUSINESS		
Tipologia	<u>Obbligatoria / Opzionale</u> L'imprenditorialità: - Base - <u>Specifico</u>	Docente	Professore <u>Esperto</u> Imprenditore Collega
Modalità	Faccia a faccia <u>Online</u> Combinato	Ore	6
Obiettivi			
<p>Una vez completada la formación, el emprendedor:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sabrá definir qué es la ciberseguridad. - Entenderá la importancia de asegurar la información a través de las mejores prácticas de seguridad cibernética. - Identificará los tipos de información que deben asegurarse. - Identificará los tipos de amenazas cibernéticas. - Definirá la gestión de riesgos. - Conocerá las mejores prácticas para proteger su negocio de las amenazas cibernéticas. 			
Competenze			
1- IDEE E OPPORTUNITÀ 1.1. Identificare le opportunità 1.2. Creatività 1.3. Visione 1.4. Valutazione delle idee 1.5. Pensiero etico e sostenibile	2- RISORSE 2.1. Auto-consapevolezza e auto- efficacia 2.2. Motivazione e perseveranza 2.3. <u>Mobilizzazione delle risorse</u> 2.4. Educazione finanziaria ed economica 2.5. Mobilizzare gli altri	3- AZIONI 3.1. Prendi l'iniziativa 3.2. <u>Pianificazione e gestione</u> 3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio 3.4. Lavoro di squadra 3.5. Imparare attraverso l'esperienza	

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Soggetto	STORYTELLING: UTENSILE PER LA GESTIONE DEI PROGETTI		
Area	GESTIONE BUSINESS		
Tipologia	<u>Obbligatoria / Opzionale</u> L'imprenditorialità: - Base - Specifico	Docente	Professore Esperto <u>Imprenditore</u> <u>Collega</u>
Modalità	<u>Faccia a faccia</u> Online Combinato	Ore	6
Obiettivi			
<p>Una volta completata la formazione, l'imprenditore:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sarà in grado di utilizzare / applicare la tecnica del racconto per la presentazione della tua attività. 			
Competenze			
1- IDEE E OPPORTUNITÀ 1.1. Identificare le opportunità 1.2. <u>Creatività</u> 1.3. <u>Visione</u> 1.4. Valutazione delle idee 1.5. Pensiero etico e sostenibile	2- RISORSE 2.1. Auto-consapevolezza e auto- efficacia 2.2. Motivazione e perseveranza 2.3. <u>Mobilizzazione delle risorse</u> 2.4. Educazione finanziaria ed economica 2.5. Mobilizzare gli altri	3- AZIONI 3.1. Prendi l'iniziativa 3.2. Pianificazione e gestione 3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio 3.4. Lavoro di squadra 3.5. <u>Imparare attraverso l'esperienza</u>	

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Soggetto	STATISTICHE E PROCESSO DEI DATI		
Area	GESTIONE BUSINESS		
Tipologia	Obbligatoria / Opzionale L'imprenditorialità: - Base - <u>Specifico</u>	Docente	Professore Esperto Imprenditore Collega
Modalità	Faccia a faccia Online Combinato	Ore	3
Obiettivi			
<p>Una volta completata la formazione, l'imprenditore:</p> <ul style="list-style-type: none"> - saper gestire i dati per risolvere i problemi. 			
Competenze			
1- IDEE E OPPORTUNITÀ 1.1. <u>Identificare le opportunità</u> 1.2. Creatività 1.3. <u>Visione</u> 1.4. Valutazione delle idee 1.5. Pensiero etico e sostenibile	2- RISORSE 2.1. Auto-consapevolezza e auto-efficacia 2.2. Motivazione e perseveranza 2.3. <u>Mobilizzazione delle risorse</u> 2.4. Educazione finanziaria ed economica 2.5. Mobilizzare gli altri	3- AZIONI 3.1. Prendi l'iniziativa 3.2. <u>Pianificazione e gestione</u> 3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio 3.4. Lavoro di squadra 3.5. Imparare attraverso l'esperienza	

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Soggetto	HR & PRL		
Area	GESTIONE BUSINESS		
Tipologia	Obbligatoria / <u>Opzionale</u> L'imprenditorialità: - Base - <u>Specifico</u>	Docente	Professore <u>Esperto</u> Imprenditore Collega
Modalità	Faccia a faccia <u>Online</u> Combinato	Ore	3
Obiettivi			
<p>Una volta completata la formazione, l'imprenditore:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conoscere strategie per reclutare e mantenere talenti. - Conoscere e tener conto dei fattori PRL per la propria posizione e per tutte quelle persone che intendono assumere. 			
Competenze			
1- IDEE E OPPORTUNITÀ 1.1. Identificare le opportunità 1.2. Creatività 1.3. Visione 1.4. Valutazione delle idee 1.5. <u>Pensiero etico e sostenibile</u>	2- RISORSE 2.1. Auto-consapevolezza e auto- efficacia 2.2. Motivazione e perseveranza 2.3. <u>Mobilizzazione delle risorse</u> 2.4. Educazione finanziaria ed economica 2.5. Mobilizzare gli altri	3- AZIONI 3.1. Prendi l'iniziativa 3.2. <u>Pianificazione e gestione</u> 3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio 3.4. <u>Lavoro di squadra</u> 3.5. Imparare attraverso l'esperienza	

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Soggetto	ASSISTENZA ALLO SVILUPPO E ALLA DISABILITA '		
Area	RICHIEDI IL FINANZIAMENTO PER LA TUA IDEA: LETTERA FINANZIARIA		
Tipologia	<u>Obbligatoria / Opzionale</u> L'imprenditorialità: - Base - Specifico	Docente	Professore <u>Esperto</u> Imprenditore Collega
Modalità	<u>Faccia a faccia</u> Online Combinato	Ore	3
Obiettivi			
<p>Una volta completata la formazione, l'imprenditore:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conoscere la RISORSE più importante della promozione dell'imprenditorialità delle persone con disabilità, sia a livello delle istituzioni pubbliche che private. - Comprendere i criteri di valutazione, i meccanismi richiesti e gli obiettivi delle risorse più interessanti. - Conoscere il livello di compatibilità tra i benefici derivanti dalla presenza della disabilità e lo sviluppo di un'attività lavorativa. 			
Competenze			
1- IDEE E OPPORTUNITÀ 1.1. <u>Identificare le opportunità</u> 1.2. Creatività 1.3. Visione 1.4. Valutazione delle idee 1.5. Pensiero etico e sostenibile	2- RISORSE 2.1. Auto-consapevolezza e auto-efficacia 2.2. Motivazione e perseveranza 2.3. <u>Mobilizzazione delle risorse</u> 2.4. <u>Educazione finanziaria ed economica</u> 2.5. Mobilizzare gli altri	3- AZIONI 3.1. Prendi l'iniziativa 3.2. Pianificazione e gestione 3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio 3.4. Lavoro di squadra 3.5. <u>Imparare attraverso l'esperienza</u>	

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Soggetto	ECONOMIA COLABORATIVA		
Area	RICHIEDI IL CAPITALE PER LA TUA IDEA: LETTERA FINANZIARIA		
Tipologia	Obbligatoria / <u>Opzionale</u> L'imprenditorialità: - Base - <u>Specifico</u>	Docente	Professore <u>Esperto</u> Imprenditore Collega
Modalità	<u>Faccia a faccia</u> Online Combinato	Ore	3
Obiettivi			
<p>Una volta completata la formazione, l'imprenditore:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capire gli elementi principali dell'economia collaborativa. - Potrà misurare il valore aggiunto della tua attività. 			
Competenze			
1- IDEE E OPPORTUNITÀ 1.1. <u>Identificare le opportunità</u> 1.2. Creatività 1.3. Visione 1.4. <u>Valutazione delle idee</u> 1.5. Pensiero etico e sostenibile	2- RISORSE 2.1. Auto-consapevolezza e auto-efficacia 2.2. Motivazione e perseveranza 2.3. <u>Mobilizzazione delle risorse</u> 2.4. Educazione finanziaria ed economica 2.5. <u>Mobilizzare gli altri</u>	3- AZIONI 3.1. Prendi l'iniziativa 3.2. Pianificazione e gestione 3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio 3.4. <u>Lavoro di squadra</u> 3.5. Imparare attraverso l'esperienza	

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Soggetto	IMPIEGHI REAL CLIENTI: SERVIZI DI PIANIFICAZIONE DA UTENTI		
Area	CLIENTI: TROVATE E SCOPRIAMO!		
Tipologia	Obbligatoria / <u>Opzionale</u> L'imprenditorialità: - Base - <u>Specifico</u>	Docente	Professore <u>Esperto</u> Imprenditore Collega
Modalità	<u>Faccia a faccia</u> Online Combinato	Ore	3
Obiettivi			
<p>Una volta completata la formazione, l'imprenditore:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificare le domande da porre sul comportamento d'acquisto. - Identificare diverse fonti di dati sui tuoi clienti. - Potrai gestire i dati raccolti per creare una descrizione dei tuoi clienti. - Identificare le possibili modifiche che potresti fare al tuo business come risultato della tua ricerca. 			
Competenze			
1- IDEE E OPPORTUNITÀ 1.1. <u>Identificare le opportunità</u> 1.2. Creatività 1.3. <u>Visione</u> 1.4. <u>Valutazione delle idee</u> 1.5. Pensiero etico e sostenibile	2- RISORSE 2.1. Auto-consapevolezza e auto- efficacia 2.2. Motivazione e perseveranza 2.3. Mobilizzazione delle risorse 2.4. Educazione finanziaria ed economica 2.5. Mobilizzare gli altri	3- AZIONI 3.1. Prendi l'iniziativa 3.2. Pianificazione e gestione 3.3. <u>Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio</u> 3.4. Lavoro di squadra 3.5. <u>Imparare attraverso l'esperienza</u>	

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Soggetto	COMUNICAZIONE - COPYWRITING		
Area	CLIENTI: TROVATE E SCOPRIAMO!		
Tipologia	Obbligatoria / Opzionale L'imprenditorialità: - Base - <u>Specifico</u>	Docente	Professore <u>Esperto</u> Imprenditore Collega
Modalità	Faccia a faccia Online <u>Combinato</u>	Ore	9
Obiettivi			
<p>Una volta completata la formazione, l'imprenditore:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conoscere i concetti fondamentali del copywriting e delle sue applicazioni per le aziende. - Conoscere i concetti fondamentali della comunicazione. - Conoscere i concetti fondamentali dell'oratorio. - Potranno applicare gli elementi più importanti dei tre campi analizzati per la diffusione e la vendita di un'impresa. 			
Competenze			
1- IDEE E OPPORTUNITÀ 1.1. Identificare le opportunità 1.2. <u>Creatività</u> 1.3. Visione 1.4. Valutazione delle idee 1.5. Pensiero etico e sostenibile	2- RISORSE 2.1. Auto-consapevolezza e auto- efficacia 2.2. Motivazione e perseveranza 2.3. Mobilizzazione delle risorse 2.4. Educazione finanziaria ed economica 2.5. Mobilizzare gli altri	3- AZIONI 3.1. Prendi l'iniziativa 3.2. Pianificazione e gestione 3.3. <u>Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio</u> 3.4. Lavoro di squadra 3.5. <u>Imparare attraverso l'esperienza</u>	

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Soggetto	COME ESSERE NEL MEZZO SENZA SPENDERE SOLDI		
Area	CLIENTI: TROVATE E SCOPRIAMO!		
Tipologia	<u>Obbligatoria / Opzionale</u> L'imprenditorialità: - Base - <u>Specifico</u>	Docente	Professore <u>Esperto</u> <u>Imprenditore</u> <u>Collega</u>
Modalità	Faccia a faccia Online <u>Combinato</u>	Ore	3
Obiettivi			
Una volta completata la formazione, l'imprenditore: - Conoscete risorse per apparire nei media liberi.			
Competenze			
1- IDEE E OPPORTUNITÀ 1.1. <u>Identificare le opportunità</u> 1.2. <u>Creatività</u> 1.3. Visione 1.4. Valutazione delle idee 1.5. Pensiero etico e sostenibile	2- RISORSE 2.1. Auto-consapevolezza e auto-efficacia 2.2. Motivazione e perseveranza 2.3. <u>Mobilizzazione delle risorse</u> 2.4. Educazione finanziaria ed economica 2.5. Mobilizzare gli altri	3- AZIONI 3.1. Prendi l'iniziativa 3.2. <u>Pianificazione e gestione</u> 3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio 3.4. Lavoro di squadra 3.5. Imparare attraverso l'esperienza	

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Soggetto	COME INTERCETTARE CLIENTI E FARE SOLDI CON IL TUO BLOG		
Area	CLIENTI: TROVATE E SCOPRIAMO!		
Tipologia	Obbligatoria / <u>Opzionale</u> L'imprenditorialità: - Base - <u>Specifico</u>	Docente	Professore <u>Esperto</u> <u>Imprenditore</u> <u>Collega</u>
Modalità	Faccia a faccia Online <u>Combinato</u>	Ore	3
Obiettivi			
<p>Una volta completata la formazione, l'imprenditore:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conoscere le principali raccomandazioni per rendere il tuo blog attraente per i clienti. 			
Competenze			
1- IDEE E OPPORTUNITÀ 1.1. <u>Identificare le opportunità</u> 1.2. <u>Creatività</u> 1.3. Visione 1.4. <u>Valutazione delle idee</u> 1.5. Pensiero etico e sostenibile	2- RISORSE 2.1. Auto-consapevolezza e auto-efficacia 2.2. Motivazione e perseveranza 2.3. Mobilizzazione delle risorse 2.4. Educazione finanziaria ed economica 2.5. Mobilizzare gli altri	3- AZIONI 3.1. Prendi l'iniziativa 3.2. <u>Pianificazione e gestione</u> 3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio 3.4. Lavoro di squadra 3.5. Imparare attraverso l'esperienza	

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Soggetto	E-COMMERCE		
Area	CLIENTI: TROVATE E SCOPRIAMO!		
Tipologia	Obbligatoria / <u>Opzionale</u> L'imprenditorialità: - Base - <u>Specifico</u>	Docente	Professore <u>Esperto</u> Imprenditore Collega
Modalità	Faccia a faccia Online <u>Combinato</u>	Ore	6
Obiettivi			
<p>Una volta completata la formazione, l'imprenditore:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Imparerai i vantaggi e gli svantaggi di avere tutto il mondo come campo di gioco. - Conoscere le risposte alle domande più comuni sul comportamento dell'acquisto. 			
Competenze			
1- IDEE E OPPORTUNITÀ 1.1. Identificare le opportunità 1.2. Creatività 1.3. Visione 1.4. Valutazione delle idee 1.5. Pensiero etico e sostenibile	2- RISORSE 2.1. Auto-consapevolezza e auto-efficacia 2.2. Motivazione e perseveranza 2.3. <u>Mobilizzazione delle risorse</u> 2.4. Educazione finanziaria ed economica 2.5. Mobilizzare gli altri	3- AZIONI 3.1. Prendi l'iniziativa 3.2. <u>Pianificazione e gestione</u> 3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio 3.4. Lavoro di squadra 3.5. Imparare attraverso l'esperienza	

Capitolo 6 Dalla teoria alla pratica

Soggetto	VISUAL E E-MERCHANDISING PER AUMENTARE LE VENDITE		
Area	CLIENTI: TROVATE E SCOPRIAMO!		
Tipologia	Obbligatoria / <u>Opzionale</u> L'imprenditorialità: - Base - <u>Specifico</u>	Docente	Professore <u>Esperto</u> Imprenditore Collega
Modalità	Faccia a faccia Online <u>Combinato</u>	Ore	3
Obiettivi			
<p>Una volta completata la formazione, l'imprenditore:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capire i fondamenti del merchandising elettronico. - Saper utilizzare gli strumenti più importanti per la tua attività. 			
Competenze			
1- IDEE E OPPORTUNITÀ 1.1. <u>Identificare le opportunità</u> 1.2. Creatività 1.3. Visione 1.4. Valutazione delle idee 1.5. Pensiero etico e sostenibile	2- RISORSE 2.1. Auto-consapevolezza e auto-efficacia 2.2. Motivazione e perseveranza 2.3. <u>Mobilizzazione delle risorse</u> 2.4. Educazione finanziaria ed economica 2.5. Mobilizzare gli altri	3- AZIONI 3.1. Prendi l'iniziativa 3.2. <u>Pianificazione e gestione</u> 3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio 3.4. Lavoro di squadra 3.5. Imparare attraverso l'esperienza	

7

Capitolo

Capitolo 7

Anexo

ANEXO – SCHEDA DI FORMA DI SOGGETTO

Soggetto			
Area			
Tipologia	Obbligatoria / Opzionale L'imprenditorialità: - Base - Specifico	Docente	Profesor Experto Emprendedor Compañero
Modalità	Faccia a faccia Online Combinato	Ore	
Obiettivi			
Una volta completata la formazione, l'imprenditore:			
Competenze			
1- IDEE E OPPORTUNITÀ 1.1. Identificare le opportunità 1.2. Creatività 1.3. Visione 1.4. Valutazione delle idee 1.5. Pensiero etico e sostenibile	2- RISORSE 2.1. Auto-consapevolezza e auto-efficacia 2.2. Motivazione e perseveranza 2.3. Mobilizzazione delle risorse 2.4. Educazione finanziaria ed economica 2.5. Mobilizzare gli altri	3- AZIONI 3.1. Prendi l'iniziativa 3.2. Pianificazione e gestione 3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio 3.4. Lavoro di squadra 3.5. Imparare attraverso l'esperienza	

Capitolo 7 Anexo

Contenuti
Metodologia
Valutazione
Risorse
Riferimenti

8

Capitolo

Riferimenti bibliografici

Acs. Z.J, Szerb. L, Autio. E. Global Entrepreneurship Index 2016.

Alba. C, Sánchez. JM, Zubillaga. A, Diseño Universal para el Aprendizaje (DUA). Pautas para su introducción en el currículo

Bacigalupo, M., Kampylis, P., Punie, Y., VandenBrande, G.(2016). EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework. Luxembourg: Publication Office of the European Union; EUR 27939 EN; doi:10.2791/593884.

DeSeCo Project. The definition and selection of key competencies. OECD. www.oecd.org/edu7statistics/deseco

Drakopoulou. S, Janroj. D, Janroj. K. Expanding the networks of disadvantaged entrepreneurs. OECD Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development.

EDUCATION AND CULTURE DG. (2014) Thematic Working Group on Entrepreneurship education. Final Report EU'S Agenda. EUROPE 2020 STRATEGY.

https://ec.europa.eu/info/strategy/european-semester/framework/europe-2020-strategy_en

EUROPEAN COMMISSION (Internal market, Industry, entrepreneurship and SME'S) by ICF Consulting Services Ltd. (2015). ENTREPRENEURSHIP EDUCATION: A ROAD TO SUCCESS. A compilation of evidence on the impact of entrepreneurship education strategies and measures. Publications Office of the European Union.

Garzón P. et al (2016) INCLUSIÓN EDUCATIVA. ACTITUDES Y ESTRATEGIAS DEL PROFESORADO. Revista española de discapacidad, 4 (2): 25-45

Gil. S, Rodríguez-Porrero. C. 25 Aniversario Ceapat: 12 retos, 12 meses. Diseño para todos en educación. 2015

Capitolo 8 Riferimenti bibliografici

Northwest Center for Public Health Practice. School Public Health, University of Washington. (2012). EFFECTIVE ADULT LEARNING. A TOOLKIT FOR TEACHING ADULTS.

OECD (2016), “Ingredients of successful inclusive business creation programmes”, in Inclusive Business Creation: Good Practice Compendium, OECD Publishing, Paris.

DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264251496-5-en>

Palkmets, L., et al. (2014) Good Practice Guide on Training Methodologies. How to become an effective and inspirational trainer. European Union Agency for Network and Information Security (ENISA).

Robledo, Patricia; Fidalgo, Raquel; Arias, Olga; Álvarez, M^a Lourdes (2015). Percepción de los estudiantes sobre el desarrollo de competencias a través de diferentes metodologías activas. Revista de Investigación Educativa, 33(2), 369-383.

DOI: <http://dx.doi.org/10.6018/rie.33.2.201381>

SWEDISH ENTREPRENEURSHIPFORUM. (2016). The Swedish GEM team. THE ENTREPRENEURIAL CHALLENGE. A comparative study of entrepreneurial dynamics in China, Europe and the US.

THINK COLLEGE LEARN; <http://www.thinkcollege.net/think-college-learn>

UNHCR. The UN Refugee Agency. (2005). REACH OUT, A REFUGEE PROTECTION TRAINING PROJECT. FACILITATOR’S TOOLKIT.

Valerio, Alexandria, Brent Parton, and Alicia Robb. 2014. Entrepreneurship Education and Training Programs around the World: Dimensions for Success. Washington, DC: World Bank. doi: 10.1596/978-1-4648-0202-7. License: Creative Commons. Attribution CC BY 3.0 IGO

Velasco Quintana, P.J., Domínguez Santos, F., Quintas Barreto, S., Blanco fernandez, A. (2009) LA MENTORÍA ENTRE IGUALES Y EL DESARROLLO DE COMPETENCIAS. JIMCUE´09 - IV Jornadas Internacionales Mentoring & Coaching: Universidad – Empresa (23, 24 y 25 noviembre, Madrid) Págs. 130 – 143