

L'IMPRESA DI CAMBIARE

Competenze imprenditoriali per la creazione di nuove imprese e per l'adattabilità e l'occupabilità

Obiettivo Specifico: Promuovere l'apprendimento permanente, in particolare le opportunità di miglioramento del livello delle competenze e di riqualificazione flessibili per tutti, tenendo conto delle competenze imprenditoriali e digitali, anticipando meglio il cambiamento e le nuove competenze richieste sulla base delle esigenze del mercato del lavoro, facilitando il riorientamento professionale e promuovendo la mobilità professionale.

L'operazione ha una struttura di 13 progetti di diverso livello e durata, come di seguito indicati:

1. IDENTIFICARE IDEE E OPPORTUNITÀ

- COSTRUIRE UNA IMPRESA COOPERATIVA – base- 20 ore
- COSA VUOL DIRE FARE IMPRESA OGGI: DALL'IDEA IMPRENDITORIALE ALL'ANALISI STRATEGICA – base – 40 ore
- LA GOVERNANCE COOPERATIVA E LA FIGURA DEL SOCIO– intermedio – 20 ore
- FARE RETE: SFRUTTARE IL NETWORK PROFESSIONALE SUL WEB – avanzato – 20 ore
- TECNICHE DI VENDITA, COMUNICAZIONE E MARKETING OFFLINE E ONLINE – avanzato - 40 ore

2. GESTIRE LE RISORSE

- TECNICHE DI GESTIONE ECONOMICO-FINANZIARIA – base – 20 ore
- COSTRUIRE RETI DI COLLABORAZIONE TRA IMPRESE DI PICCOLA DIMENSIONE: IL CASO DELLE IMPRESE CREATIVE - intermedio – 20 ore
- ACCESSO AL CREDITO E FINANZIAMENTI E EQUITY CROWDFUNDING – avanzato – 20 ore
- EMPOWERMENT DELLE RISORSE UMANE COMPETENZE MANAGERIALI – avanzato - 40 ore

3. AGIRE CON PROATTIVITÀ

- TEAM WORKING, GUIDARE E MOTIVARE – base – 20 ore
- DESIGN THINKING e BUSINESS MODEL CANVAS – intermedio – 20 ore
- LE TECNOLOGIE DIGITALI A SUPPORTO DELLO SVILUPPO DI IMPRESA: LA LETTURA DEL MERCATO, LA PROMOZIONE, ECC. – avanzato – 20 ore
- BUSINESS IDEA e BUSINESS PLAN: STRUMENTI PER LE IDEE E LA FATTIBILITÀ: analisi delle peculiarità di contesti culturali, sportivi, ecc...avanzato – 40 ore

L'operazione è strutturata in modo che la persona possa accedere a progetti di livello incrementale in base

alle proprie esigenze:

- Base: per avvicinarsi alla materia e porre le basi della competenza imprenditoriale.
- Intermedio: presuppone una conoscenza di base già acquisita sulla quale innestare competenze aggiuntive.

Requisiti: destinatari possono trovarsi in qualsiasi condizione occupazionale e non sono previsti titoli preferenziali o esperienza professionale pregressa.

È richiesta la residenza o domicilio in Emilia-Romagna in data antecedente all'iscrizione.

COSTRUIRE UNA IMPRESA COOPERATIVA – base- 20 ore

In linea generale saranno proposti i seguenti contenuti, che saranno maggiormente esplicitati in sede di progettazione di dettaglio:

- Elementi di base per la creazione di impresa cooperativa e differenze con le altre tipologie di impresa
- Storia, cultura ed evoluzione dell'impresa cooperativa • Tipologie di cooperative e contesto locale
- Sistemi associativi e loro ruolo
- Concetto di mutualità e valori identitari della cooperativa
- Diritto e aspetti normativi
- Ruolo di soci e lavoratori nelle imprese cooperative
- Step per originare una impresa cooperativa
- La governance cooperativa
- Basi economiche per l'avvio dell'impresa cooperativa
- Rapporto tra impresa cooperativa e mercato e il ruolo delle transizioni verde e digitale
- Modello economico dell'impresa cooperativa
- Pianificazione e gestione dell'impresa
- La rendicontazione sociale
- Testimonianze del mondo cooperativistico e casi studio

COSA VUOL DIRE FARE IMPRESA OGGI: DALL'IDEA IMPRENDITORIALE ALL'ANALISI STRATEGICA – base – 40 ore

In linea generale saranno proposti i seguenti contenuti, che saranno maggiormente esplicitati in sede di progettazione di dettaglio:

- Nozioni di base necessarie alla creazione di una impresa
- Autoimprenditorialità, lavoro autonomo e start up: differenze e similitudini
- Dall'idea alla sua realizzazione: business idea e intenzioni strategiche
- Analisi di prefattibilità e rischi di impresa
- Analisi SWOT
- Tipi di impresa
- La redazione di un piano d'impresa
- La fattibilità tecnica e operativa del progetto
- Il Business Model Canvas
- Il finanziamento dell'idea di impresa
- Normative e aspetti giuridici di impresa
- La gestione dell'impresa
- Mercato e stakeholder, clienti
- La promozione e il marketing dell'impresa

LA GOVERNANCE COOPERATIVA E LA FIGURA DEL SOCIO– intermedio – 20 ore

In linea generale saranno proposti i seguenti contenuti, che saranno maggiormente esplicitati in sede di progettazione di dettaglio:

- Meccanismi cooperativi
- La disciplina delle cooperative: diritti e doveri dei soci.
- Categorie di soci

- Informazione e sensibilizzazione dei soci.
- Principio della porta aperta
- Statuto e condizioni di ammissione, recesso, esclusione e decadenza da socio
- Partecipazione attiva e accesso alle informazioni
- Funzionamento dell'assemblea
- Comitati e sezioni
- Equilibrio dei poteri: ruolo della proprietà e degli organi di gestione
- Modelli gestionali
- Funzionamento dell'organo amministrativo
- Cda e consiglieri: ruoli, funzioni, prassi
- Bilancio sociale e visibilità dei soci
- Sistemi di vigilanza: organismo di vigilanza, ordini sindacali

FARE RETE: SFRUTTARE IL NETWORK PROFESSIONALE SUL WEB – avanzato – 20 ore

In linea generale saranno proposti i seguenti contenuti, che saranno maggiormente esplicitati in sede di progettazione di dettaglio:

- Elementi di base del “fare rete”
- Costruire un network professionale
- Organizzare la rete di contatti attraverso app e software
- L'aggiornamento del network e la profilazione dei contatti
- Strumenti e canali di networking digitale
- Tecniche di network marketing
- Curare la propria immagine online e offline
- Social network: panoramica sulle piattaforme disponibili
- Analisi delle singole piattaforme e forme di comunicazione (microblogging, fanpages, gruppi, ecc.)
- Fare rete per l'avvio di impresa: conoscenze, capacità ed attitudini
- Networking e internazionalizzazione delle imprese

TECNICHE DI VENDITA, COMUNICAZIONE E MARKETING OFFLINE E ONLINE – avanzato - 40 ore

- In linea generale saranno proposti i seguenti contenuti, che saranno maggiormente esplicitati in sede di progettazione di dettaglio:
- Analisi del target
- Ciclo di vita del prodotto
- Il marketing mix
- Prodotto, prezzo, distribuzione e comunicazione
- Tecniche di vendita e comunicazione
- L'importanza della fidelizzazione
- Marketing offline e online: tecniche e strategie per aumentare le vendite
- Trend di mercato
- Uso dei social ai fini di marketing
- Strategia base di marketing on line: SEOSEM-SEA
- Digital marketing per startup

TECNICHE DI GESTIONE ECONOMICO-FINANZIARIA – base – 20 ore

In linea generale saranno proposti i seguenti contenuti, che saranno maggiormente esplicitati in sede di progettazione di dettaglio:

- Pianificazione economico finanziaria della nuova impresa
- Previsione del fabbisogno finanziario
- Budgeting
- Reperimento delle risorse e/o il recupero crediti
- Gli investimenti: tecnologie, strutture e impianti
- Il sistema del credito per la nuova impresa: gli strumenti finanziari adatti per ogni investimento
- Agevolazioni per imprese e microimprese: i consorzi fidi
- Opportunità di accesso a incentivi pubblici per l'avvio d'impresa
- Crowdfunding
- Business Angels e Venture Capital

COSTRUIRE RETI DI COLLABORAZIONE TRA IMPRESE DI PICCOLA DIMENSIONE: IL CASO DELLE IMPRESE CREATIVE - intermedio – 20 ore

In linea generale saranno proposti i seguenti contenuti, che saranno maggiormente esplicitati in sede di progettazione di dettaglio:

- Il valore delle reti di imprese
- Networking e internazionalizzazione
- Competenze manageriali per rafforzare le reti di impresa
- Reti collaborative e digitalizzazione
- Elementi di base per la creazione di imprese creative
- Caratteristiche delle start up nel settore attraverso analisi di casi
- Potenzialità di sviluppo del comparto ICC
- Criticità e le dinamiche delle piccole imprese ICC
- Modalità per costruire filiere, commitment e motivazione tra le imprese ICC
- Strumenti per raggiungere nuovi mercati e reperire risorse: fundraising e crowdfunding

ACCESSO AL CREDITO E FINANZIAMENTI E EQUITY CROWDFUNDING – avanzato – 20 ore

In linea generale saranno proposti i seguenti contenuti, che saranno maggiormente esplicitati in sede di progettazione di dettaglio:

- La pianificazione finanziaria
- Il conto economico e lo stato patrimoniale
- Il problema dei finanziamenti - Le fonti di finanziamento: banche, leasing, società di factoring, franchising, agevolazioni pubbliche
- Fondi di finanziamento per l'imprenditoria, con focus su quella giovanile e sulle cooperative
- Sostegni all'autoimpiego nell'ambito di misure nazionali di politica del lavoro
- Crowdfunding: concetti base, normativa europea e italiana di settore
- Struttura e attività di una campagna di crowdfunding
- Principali piattaforme disponibili e relative peculiarità: aspetti giuridici, regole di funzionamento, aspetti pratici

EMPOWERMENT DELLE RISORSE UMANE COMPETENZE MANAGERIALI – avanzato - 40 ore

In linea generale saranno proposti i seguenti contenuti, che saranno maggiormente esplicitati in sede di progettazione di dettaglio:

- Il concetto di empowerment nei contesti di lavoro
- Il mindset mentale dell'imprenditore
- Strumenti per misurare l'empowerment in azienda
- Empowerment imprenditoriale per le startup
- Empowerment e competenze manageriali
- Strumenti e metodi per favorire l'empowerment delle RU
- Riconoscere e valorizzare competenze
- Motivazione e clima aziendale
- Formazione e inclusione
- Cogliere la complessità e le sfide

TEAM WORKING, GUIDARE E MOTIVARE – base – 20 ore

In linea generale saranno proposti i seguenti contenuti, che saranno maggiormente esplicitati in sede di progettazione di dettaglio:

- Gruppi di lavoro e lavoro di gruppo
- Lavoro in autonomia e lavoro in team
- Il ciclo di vita di un team
- Attività, squadra e individuo
- Passare da gruppo a team
- L'efficacia del team
- Organizzare il team, definire e condividere gli obiettivi comuni
- La comunicazione efficace in team
- L'importanza del team building nella crescita della nuova impresa
- Come costruire una squadra efficace per la nuova impresa
- Il ruolo del fondatore nella costruzione di una squadra di successo
- Il potere della diversità nei team
- Come costruire un ambiente inclusivo
- Motivazione, formazione, valorizzazione delle persone nel team
- Come valutare l'andamento del lavoro di team
- Leve essenziali per favorire una cooperazione vincente
- Risolvere problemi, gestire le obiezioni
- Esercitazioni, simulazioni e analisi di casi

DESIGN THINKING e BUSINESS MODEL CANVAS – intermedio – 20 ore

In linea generale saranno proposti i seguenti contenuti, che saranno maggiormente esplicitati in sede di progettazione di dettaglio:

- Introduzione al Design Thinking
- L'utilità del Design Thinking nel business e la sua evoluzione -
- I contesti di sviluppo del Design Thinking e le sfide della transizione ecologica e digitale
- I tre principi di base: desiderabilità, fattibilità, vantaggi economici
- Le cinque fasi del Design Thinking: Empathize, Define, Ideate, Prototype, Test
- Tecniche di prototipazione e tool operativi

- Trasformare le idee in progetti
- Tecniche di facilitazione
- Strumenti per l'analisi e la sintesi del Design Thinking
- La generazione e l'elaborazione delle idee
- Esempi di applicazioni del Design Thinking alla creazione di impresa
- Il caso delle start-up e delle imprese IT oriented
- Il Business Model Canvas: come utilizzarlo, a quale scopo

LE TECNOLOGIE DIGITALI A SUPPORTO DELLO SVILUPPO DI IMPRESA: LA LETTURA DEL MERCATO, LA PROMOZIONE, ECC. – avanzato – 20 ore

In linea generale saranno proposti i seguenti contenuti, che saranno maggiormente esplicitati in sede di progettazione di dettaglio:

- Tecnologie digitali per la creazione d'impresa
- Tecnologie digitali a supporto del marketing 4.0
- Digitalizzazione e comunicazione
- Digitalizzazione nei processi aziendali e nella gestione risorse umane
- La centralità del cliente
- L'importanza dei dati e delle informazioni per il business
- Comunicazione ed e-commerce - Business on line e nicchie di mercato
- I social network e loro utilizzo per promuovere brand reputation ed employer branding
- Analisi case history

BUSINESS IDEA e BUSINESS PLAN: STRUMENTI PER LE IDEE E LA FATTIBILITA': analisi delle peculiarità di contesti culturali, sportivi, ecc...avanzato – 40 ore

In linea generale saranno proposti i seguenti contenuti, che saranno maggiormente esplicitati in sede di progettazione di dettaglio:

- Il Business Plan: strumento nella cassetta degli attrezzi del neo-imprenditore
- Parte descrittiva e parte numerica
- Guida alla costruzione del documento
- Come quantificare l'impresa
- Come presentare il documento e a chi
- Sintesi del progetto imprenditoriale - executive summary business plan
- Tecniche per descrivere l'impresa
- Il team imprenditoriale
- Il mercato di sbocco e la concorrenza
- Il prodotto/servizio
- La strategia di marketing
- La struttura del management
- Il piano operativo
- Le proiezioni economico finanziarie
- Descrizioni dettagliate/schede tecniche del prodotto o del processo produttivo
- Le indagini di mercato poste in essere
- Il supporto informativo contabile
- La parte numerica: aspetti economico, patrimoniale e finanziario
- Esempi di BP applicati a diversi settori e imprese (cooperative, ICC, Sport, servizi, altro)