

# INSEGNANTI GUIDA

PER  
GIOVANI  
DONNE  
IMPREDITRICI





**youngfemale**  
**entrepreneur**  
program



Erasmus+

# SU I MANUALI & TOOLKIT



# GIOVANE IMPRENDITRICE

è un programma innovativo e su misura con l'obiettivo di nutrire, potenziare e ispirare le giovani donne a costruire il proprio futuro attraverso il lavoro autonomo, l'istruzione o la formazione, rafforzando le competenze legate alla mentalità imprenditoriale e le più ampie soft skills e un programma specifico per creare imprese sociali.



# IL LIBRO GUIDA CONTIENE I SEGUENTI ELEMENTI:

1. Guida per gli istruttori, che è questo documento Qui potrai trovare tutta la metodologia del programma YFEP e come applicarla in classe.  
Contiene anche una lista di workshop che possono essere eseguiti da singoli partecipanti o da partecipanti in gruppo durante i workshop o altre attività di classe.
2. Guida Fase 1, Fase 2, Fase 3 e Fase 4 è una raccolta di materiali di lettura da utilizzare direttamente dalle donne imprenditrici ed è diviso in 4 fasi che sono le fasi principali che attraverseranno nell'avvio delle loro imprese.  
Alla fine del materiale di lettura c'è una lista di video e di risorse per ulteriori letture.  
C'è anche una sezione di autovalutazione dove le imprenditrici possono controllare il loro livello di conoscenza di ogni fase.
3. Diapositive di presentazione da utilizzare per la Fase 1, Fase 2, Fase 3 e Fase 4 Ogni argomento del materiale di lettura è accompagnato da una serie di diapositive di presentazione in ppt che possono essere utilizzate in classe dagli istruttori o possono essere lette direttamente dalle giovani imprenditrici.
4. Lista di controllo LICET sviluppata da Aregai Infine, il programma offre la lista di controllo LICET da utilizzare direttamente dalle giovani imprenditrici per valutare il loro processo e assicurarsi che il loro lavoro sia finalizzato ad offrire un prodotto o un'organizzazione fattibile e sostenibile.



# Contenuto

Informazioni sui manuali e i kit di strumenti.....	2
Contenuto.....	7
Metodologia per gli insegnanti.....	9
Istruzioni per le donne in formazione.....	53
Laboratori Fase 1 FORMAZIONE DI UNA VISIONE.....	55
Workshop Fase 2 VALUTAZIONE INIZIALE Analisi personale Sviluppo e analisi organizzativa.....	71
Workshop Fase 3 Condividere i risultati per un migliore supporto	79
Workshop Fase 4 PIANIFICAZIONE Piano del progetto e Pitching.....	85



METODOLOGIA  
per  
INSEGNANTI

# Introduzione

Il processo suggerito dalle guide del programma YFEP segue 4 fasi:

1. **Shaping a Vision**, le giovani donne avranno l'opportunità attraverso questa fase di concettualizzare la loro idea di business, iniziare a costruire il loro modello di innovazione sociale, considerare le questioni di sostenibilità ambientale, elaborare il loro profilo come un leader che cambia il gioco. Inizieranno a costruire il profilo del loro cliente ideale e svilupperanno la proposta di valore del loro prodotto o servizio
2. **Valutazione iniziale**, in questa fase le giovani donne partecipanti al programma saranno aiutate a valutare le loro capacità e a lavorare sul loro percorso di sviluppo personale come imprenditrici sociali. Inizieranno anche a costruire le operazioni principali delle loro imprese, elaborando le capacità e le competenze necessarie per gestire le attività principali di un'impresa sociale.
3. **Condividere i risultati per un migliore supporto**. In questa fase le giovani donne si rivolgeranno all'ambiente esterno all'ambiente esterno per raccogliere le risorse necessarie a costruire le loro imprese sociali. Prenderanno in considerazione i tipi di risorse di cui hanno bisogno e come mobilitarsi per implementare la loro proposta di valore. I partecipanti saranno introdotti alla nozione di collaborazione e ai modi per costruire reti e stringere alleanze.
4. **Pianificazione**. Infine, nell'ultima fase le giovani donne avranno l'opportunità di mettere su carta tutta la loro idea di business e sviluppare il loro business plan e il business model canvas. Questa fase non sarebbe completata se le giovani imprenditrici sociali non esternalizzassero la loro visione d'impresa presentandosi per il sostegno a potenziali partner e sostenitori. In questa fase finale le giovani donne saranno introdotte alle abilità e alle competenze dello story telling e del pitching a possibili finanziatori e partner.  
La Guida è concepita come una risorsa metodologica che integra informazioni teoriche ed esercizi.

Riguarda lo sviluppo di competenze imprenditoriali soft e hard, e un riferimento pratico che fornisce ai giovani destinatari finali una guida concreta e un orientamento nelle dimensioni fondamentali che determinano il successo della creazione e dello sviluppo di una start-up (prodotto/servizio, design, analisi di mercato, marketing, servizio clienti, ICT, gestione delle risorse umane e legislazione).

Young Female Entrepreneur deve essere usato direttamente dalla popolazione target di giovani donne che vogliono avviare la propria impresa sociale o da educatori e formatori che desiderano applicare questo processo ai loro studenti. Le risorse e gli approcci metodologici sono offerti per entrambi i destinatari e le esigenze.

La guida incorpora il lavoro dell'EU Entrepreneurship Competence Framework - EntreComp (2016) e l'approccio delle EU Key Competences for Lifelong Learning (2019).

# Azione di apprendimento

L'approccio di apprendimento del programma per giovani imprenditrici è quello del modello di Action learning. L'Action learning esiste dal 1940, è ben studiato ed è ora ampiamente utilizzato per lo sviluppo di manager, imprenditori e ruoli simili in cui la performance individuale è fortemente influenzata da atteggiamenti, fiducia, motivazione, stile personale e valori. Finora ha avuto la tendenza a prendere piede solo dove la cultura nazionale o organizzativa non è fortemente autoritaria.

Le persone che hanno successo come imprenditori spesso hanno un'intolleranza per l'apprendimento attraverso generalizzazioni e concetti teorici e attraverso metodi come le conferenze dove si presume che la conoscenza specialistica esperta possa essere appresa e poi applicata in un momento completamente diverso e in un contesto diverso. Per attività complesse dove ci sono grandi elementi discrezionali e poche risposte "giuste", accumulare conoscenze non è sufficiente per produrre una buona performance. Molti imprenditori hanno una propensione all'azione e usano il trial and error come metodo di apprendimento. Se devono fare uso della conoscenza degli esperti, ad esempio sulle procedure contabili, vogliono imparare un minimo per essere in grado di fare le domande giuste, per sapere se stanno ricevendo buoni consigli da veri esperti e per essere in grado di applicare immediatamente il loro apprendimento a un problema della vita reale. Lo svantaggio di questo stile molto attivo è che possono non riuscire a riflettere su se stessi e sulla situazione che li circonda e quindi non imparano correttamente dalle esperienze che fanno. Come risultato di questi fattori, stiamo usando un approccio chiamato "Action Learning"

L'action learning si basa su un ciclo ripetuto di:

Azione	L'allievo compie un'azione reale e significativa (Il progetto)
Riflessione	Essere incoraggiati/aiutati a riflettere, per esempio, su cosa è successo e perché? Ci sono altri modi? Perché lo faccio in questo modo? Le mie ipotesi sono valide?
Pianificazione del cambiamento	Per esempio, come posso evitare le insidie? Chi devo coinvolgere e come? Quali nuovi elementi dovrei introdurre?

L'Action Learning è un'attività che utilizza l'esperienza, il sostegno e la sfida degli altri per migliorare i livelli di apprendimento.

Funziona meglio dove: Le persone coinvolte hanno un'esperienza sostanziale che può essere usata a beneficio di altri Le azioni hanno un certo grado di rischiosità o di rischio, di solito perché l'allievo è profondamente impegnato per il successo, ma sono realizzabili I partecipanti provengono da diversi contesti in modo che possano portare la più ampia varietà di prospettiva e comprensione La tempistica si adatta alla vita reale del discente di dare piena attenzione al progetto Il discente è sufficientemente aperto e robusto robusta da essere disposto ad assumersi la necessità di cambiare il proprio comportamento.

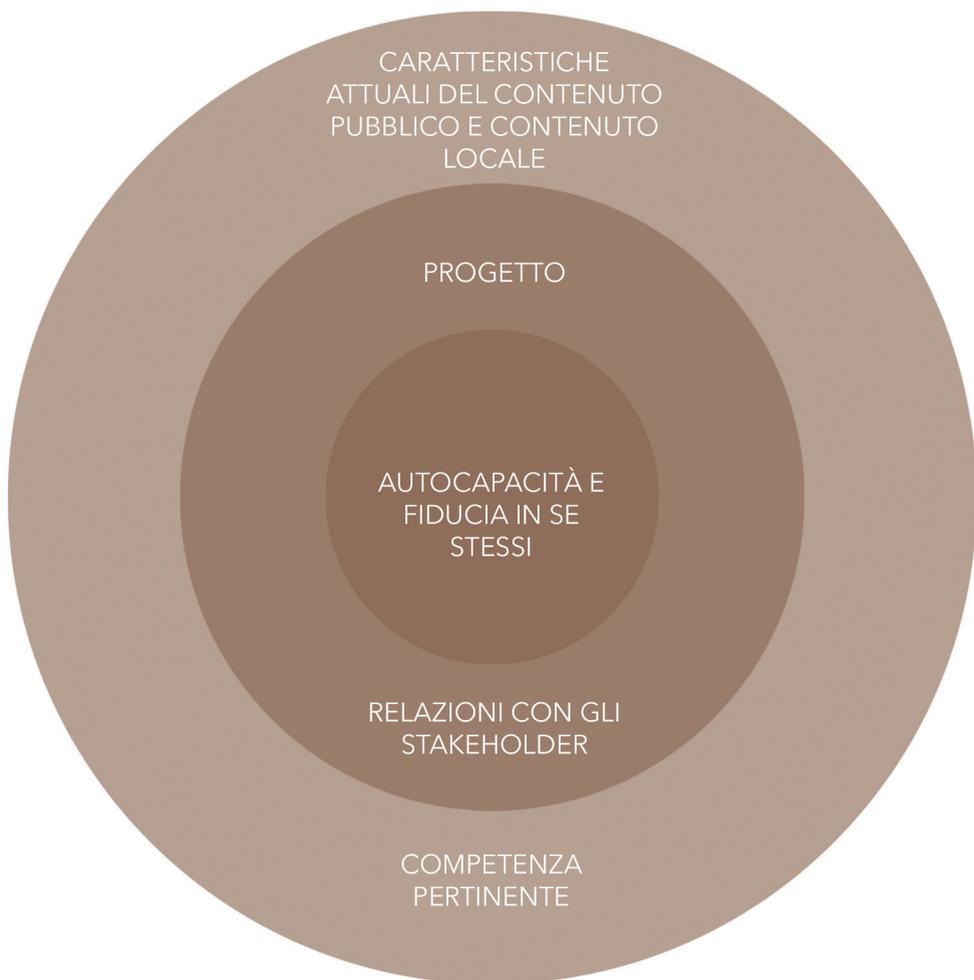
L'Action Learning non sottovaluta il valore della conoscenza, come ad esempio come produrre una proiezione del flusso di cassa, ma riconosce che tale conoscenza specifica è meglio acquisita quando è immediatamente necessaria per il compito principale (cioè just-in-time) e, ove possibile, da una fonte di esperienza reale, come in questo caso, un contabile che lavora con loro sul compito reale.

L'action learning si basa su un ciclo ripetuto di:

- |                                |   |
|--------------------------------|---|
| Azione                         | Quando il discente intraprende azioni sui propri progetti reali.  |
| Riflessione                    | Quando il discente è incoraggiato a riflettere su diverse questioni riguardanti le fasi di sviluppo della sua idea imprenditoriale, essendo introdotto a nuove conoscenze, strumenti e concetti.  |
| Pianificazione del cambiamento | Quando il discente introduce nuovi elementi nel suo progetto e mette in pratica ciò che ha imparato attraverso la mobilitazione di risorse, lo sviluppo delle sue tele, la presentazione del suo business plan e la formazione di partnership e reti. |

# Quadro generale

I vari elementi del programma di formazione YFEP sono stati concepiti e adattati in modo da tenere conto dell'importanza della riflessione che è necessaria negli approcci di action learning. Così come l'importanza della costruzione di relazioni, del mentoring, del supporto peer to peer e della conoscenza mirata.



Alla fine del programma, ci aspettiamo che le giovani donne partecipanti abbiano sviluppato la loro comprensione, capacità e fiducia in tutte le seguenti aree:

# GRUPPO TARGET

Giovani donne di età compresa tra i 18 e i 30 anni (in particolare, ma non esclusivamente, famiglie deboli, abbandono scolastico precoce, maternità precoce, background migratorio/immigrato) che affrontano l'esclusione sociale ed economica (non in istruzione/occupazione per un lungo periodo - almeno 6 mesi - così come provenienti da famiglie povere e/o aree urbane/rurali svantaggiate).

I partecipanti mostreranno una motivazione verso il lavoro autonomo (imprenditorialità) come mezzo per integrarsi pienamente nella società, accompagnata da un bisogno/intenzione di acquisire gli strumenti per mettere concretamente in atto le loro idee imprenditoriali nascenti. I partecipanti dovranno essere stabiliti nelle regioni/province dei partner per consentire la fase locale di pilotaggio.

Per definire meglio i nostri obiettivi di apprendimento abbiamo bisogno di descrivere le caratteristiche specifiche del nostro gruppo target. Queste ci aiuteranno a strutturare e sviluppare i nostri obiettivi di apprendimento in un modo che sia compatibile e crei un valore reale per la nostra popolazione di partecipanti. Queste sono le seguenti:

## Caratteristiche cognitive

Le caratteristiche cognitive delle giovani imprenditrici sono le seguenti:

Anche se hanno conoscenza dei processi di vita allo stesso tempo hanno una conoscenza minima di come avviare un'impresa come gestirla.

Mancano anche di competenze su come integrare la sostenibilità e il sociale nei loro processi.

Di solito mancano di competenze commerciali e contabili. Sono stati selezionati in base al desiderio di avviare la loro proprio business o per acquisire competenze commerciali.

Sono persone che agiscono e imprenditori, quindi imparano per lo più attraverso tecniche di apprendimento dell'azione.

Sono interessati a questioni riguardanti l'imprenditoria sostenibile ed etica. imprenditorialità etica.

Sono interessati ad acquisire le conoscenze e le abilità necessarie competenze nelle piattaforme di e-learning.

## Caratteristiche psicosociali

In questa sezione includiamo le caratteristiche socio-economiche così come le credenze e il modo di pensare. Le giovani imprenditrici hanno le seguenti caratteristiche:

Fanno parte dell'economia imprenditoriale e forse creativa economia, quindi sono persone con sensibilità e livelli di empatia sono anche molto creative e aperte a imparare cose nuove. cose nuove.

Sono per lo più inclini a forme di educazione non formale.

Lavorano per lo più da casa o da luoghi che possono condividere con altri.

Hanno diversi background culturali, poiché provengono da diverse parti del continente europeo.

Hanno diversi punti di vista sull'e-learning e sulla tecnologia in generale.

## Caratteristiche demografiche

Ci riferiamo a un gruppo target che è sparso in vari stati membri dell'UE e che può anche essere originario di luoghi diversi da quello in cui ora vive e lavora.

In termini di etnia, si trovano nella regione europea.

Il loro background linguistico è diverso, ecco perché il programma è offerto in diverse lingue.



# SCOPO DEL PROGRAMMA

Le SOLUZIONI INNOVATIVE E PERSONALIZZATE che mirano a nutrire, responsabilizzare e ispirare le giovani donne a costruire il proprio futuro attraverso il lavoro autonomo, l'istruzione o la formazione, rafforzando le competenze legate alla mentalità imprenditoriale e le più ampie soft skills e un programma specifico per creare imprese sociali.

Le capacità imprenditoriali crescono e si espandono quando gli individui hanno l'opportunità di dimostrarle. Per questo motivo, il progetto YFEP offrirà un sostegno di endorsement e mentoring fornito da aziende locali, business e altre imprenditrici. Tale affermazione dà alla persona la forza d'animo per uscire dalla zona di comfort e sperimentare comportamenti non familiari e nuovi modi di esercitare le proprie capacità e abilità.

Le giovani donne che partecipano al processo di sviluppo personale riceveranno un sostegno specifico e personalizzato da parte di diversi mentori che le affiancheranno e le guideranno nelle loro scelte, garantendo anche un sostegno esterno continuo da parte degli agenti locali più appropriati (come i fornitori di formazione, i servizi sociali, i potenziali datori di lavoro, gli investitori, gli sponsor...), e le loro famiglie soprattutto. Questo assicurerà la sostenibilità dell'azione proposta e un impatto e un beneficio più lungo per l'intera comunità.

# 1 DARE FORMA A UNA VISIONE

I partecipanti impareranno a preparare e organizzare la loro idea imprenditoriale. Impareranno come preparare e formalizzare una BUSINESS VISION, considerando i requisiti di sostenibilità in relazione alla specificità della loro idea di business. Questa attività può essere svolta individualmente o dai partecipanti in gruppo.

- A. Modelli di innovazione sociale, individuare le opportunità, creare una visione, incorporare elementi etici e di sostenibilità
- B. Tela del modello di business (per l'impatto), iniziare a redigere il tuo canvas Profilo del cliente, chi è il mio cliente, qual è la mia offerta
- C. Capacità di apprendimento e impatto sui tirocinanti
- D. Autovalutazione delle capacità di apprendimento

# 2 VALUTAZIONE INIZIALE

Sviluppo personale e analisi organizzativa

Come analizzare i bisogni personali (per sostenere la formazione e lo sviluppo personale) e le risorse interne, stabilire le priorità e stabilire OBIETTIVI SMART di miglioramento. Questa parte si realizza attraverso una serie di sessioni online, con la classe e con i mentori che gli permettono di analizzare i diversi dipartimenti di un'azienda (Amministrazione, Finanza, Marketing e Pubblicità, Produzione, Vendite, Gestione delle Risorse Umane, Networking...) per fargli studiare e rivedere l'azienda poco a poco, imparando a gestirla meglio. In questa fase, il partecipante dovrebbe avere 2 o 3 mentori in base ai suoi maggiori punti deboli secondo l'analisi iniziale dei suoi bisogni personali.

- A. Autoconsapevolezza e autoefficacia, motivazione, capacità e attitudini imprenditoriali, imprenditorialità femminile e genere, fallimento, debolezze e paura. Test di autovalutazione della personalità. Accoppiamento con un mentore per uno sviluppo personale.
- B. Come gestire un'impresa, competenze strategiche necessarie: finanza, contabilità, marketing, HRM, vendite e CRM. Accoppiamento con un mentore esperto nel settore e nell'area di business che serve
- C. Capacità di apprendimento e impatto sui tirocinanti
- D. Autovalutazione delle capacità di apprendimento

FA  
DELLE ATTIVITÀ  
DEL PROGRAMMA

## 3 CONDIVISIONE

Risultati per un migliore supporto - Mobilitazione delle risorse e networking.

In questa sezione, imparano a fare un'analisi della catena del valore, dei clienti e dei fornitori, e rivedono la loro rete per assicurarsi di avere il sostegno di cui hanno bisogno (in questa fase dovrebbero essere aggiunti nuovi mentori - vedi consigli MENTOR). I giovani partecipanti decidono cosa fare in termini pratici solo dopo aver presentato la loro idea al gruppo e valutano i risultati con loro e i loro mentori. Imparano online come eseguire una sessione di valutazione partecipata per coinvolgere il personale in modo proattivo (team building, tecniche di collaborazione...) utilizzando la sostenibilità e le pratiche partecipate

- A. Quali sono le risorse di cui ho bisogno; le ho? come mobilitare le risorse. Come mobilitare gli altri. Leadership collaborativa, co-creazione. Catene del valore con i fornitori
- B. Costruire reti e collaborazioni. Co-fondatori e partnership. Creare fiducia e gestire i conflitti. Aggiornare i mentori
- C. Capacità di apprendimento e impatto sui tirocinanti
- D. Autovalutazione delle capacità di apprendimento

## 4 PIANIFICAZIONE

Piano del progetto & Pitching

Dopo aver esaminato le informazioni raccolte, i partecipanti formalizzano e finiscono di scrivere il loro business plan individuale/di gruppo. I contenuti online li guideranno nell'implementare, monitorare e valutare il progresso dell'implementazione della loro idea di business, e i loro mentori li affiancheranno in tutti i passi del percorso.

- A. Scrittura e analisi. Finalizzazione del business plan e del Business model canvas. Analisi ambientale, lista di competenze, piano di marketing e vendite, proiezioni finanziarie ed economiche. Valutazione con tecnica LICET di Aregai
- B. Capacità di presentazione, capacità di pitching agli investitori o ai potenziali partner. Storytelling
- C. Capacità di apprendimento e impatto sui tirocinanti
- D. Autovalutazione delle capacità di apprendimento

# MODELLO DI PRESENZA/IMPEGG NO

I partecipanti devono frequentare i workshop e le sessioni di e-mentoring. Possono frequentare i loro e-corsi nei loro tempi e spazi, ma devono assicurarsi di collaborare e impegnarsi nei forum per consegnare i compiti dei moduli che sono tutti importanti per l'avanzamento dei loro progetti dal vivo. I partecipanti frequentano le sessioni di mentoring e i progetti di gruppo in blocchi. I workshop sono distribuiti su un periodo abbastanza lungo per fare abbastanza progressi reali con il progetto e per essere in grado di giudicare se sta funzionando o meno. La durata è da 5 a 6 mesi. I blocchi di partecipazione online o offline devono essere abbastanza lunghi da generare un certo grado di intensità e di sfida mentale, per fornire opportunità ai partecipanti di interagire con il resto della coorte, ma abbastanza brevi da dare messaggi chiari da portare via e applicare nei loro progetti. Gli intervalli permettono ai partecipanti di fare progressi reali nel loro progetto, ma non così lunghi da far perdere agli studenti il filo di ciò che stanno imparando. Il programma richiede un totale di circa 85 ore tra corsi elettronici, workshop, sessioni di mentoring, progetti di gruppo, manuali e forum.

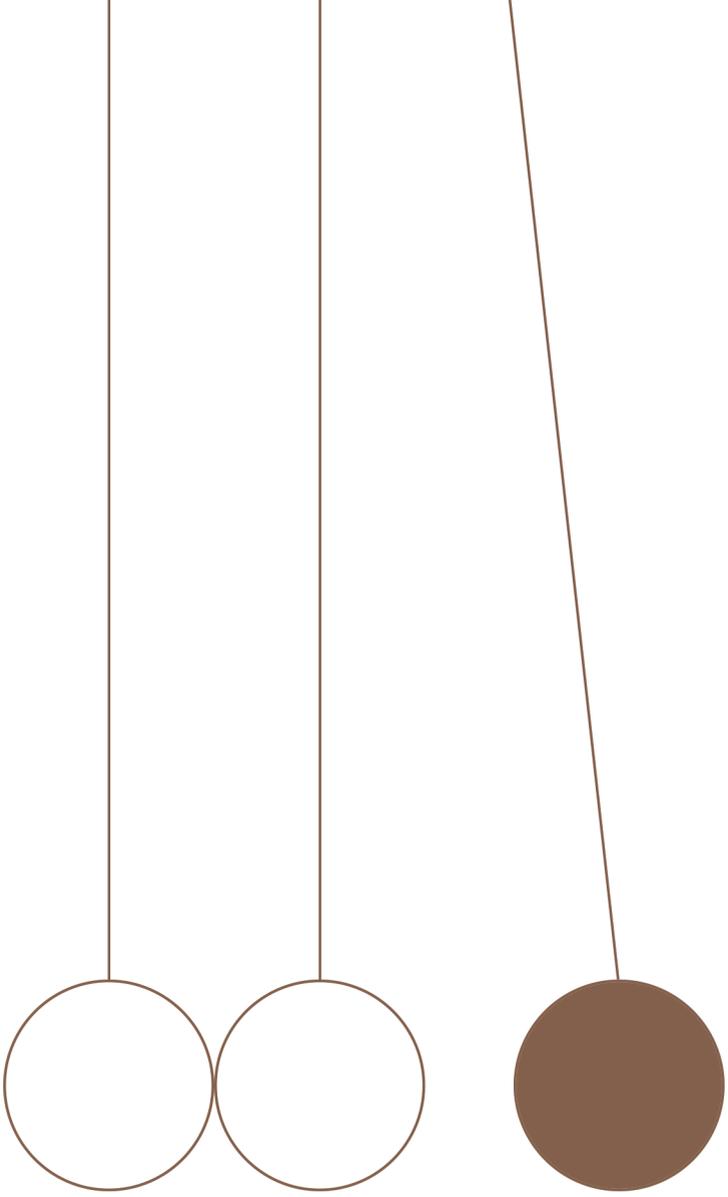
## Utilizzo delle risorse dei partecipanti

I partecipanti sono stati informati che sono stati reclutati e selezionati per la loro capacità di avviare un'impresa sociale e sostenibile di giovani donne. Hanno delle attività, ma non saranno imboccate con le informazioni, poiché è loro responsabilità identificare la fonte, assimilare le informazioni, riflettere su di esse e usarle. Hanno la responsabilità non solo del proprio apprendimento ma anche dell'apprendimento e dello sviluppo degli altri. C'è bisogno di formare un contratto psicologico tra i formatori e loro. Poiché l'imprenditorialità ha un forte aspetto attitudinale e non si può essere formati sull'implementazione dei processi aziendali attraverso libri e informazioni, ma piuttosto attraverso l'azione e il fare. Quindi la formazione in YFEP è principalmente fornita attraverso i metodi del programma e il modo in cui i partecipanti sono incoraggiati a interagire e impegnarsi con gli altri piuttosto che attraverso la conoscenza tacita e il contenuto dei corsi. Fin dall'inizio del programma abbiamo progettato attività che rafforzano il presupposto che non saranno imboccati con le informazioni. Dal workshop che si svolge, la sessione di mentoring di gruppo, le lezioni in classe. Le attività in cui saranno impegnati chiariranno cosa stanno cercando di ottenere dal programma e quale esperienza e conoscenza possono contribuire all'apprendimento degli altri partecipanti. Hanno anche bisogno di capire che hanno una responsabilità non solo per il loro apprendimento ma anche per l'apprendimento e lo sviluppo degli altri. Così all'inizio le attività chiariranno quali risorse sono disponibili all'interno del gruppo.

# Impatto previsto

L'impatto previsto consiste in un rapido aumento del numero di utenti, che si ripercuote in tassi più elevati di creazione di imprese da parte di giovani donne svantaggiate e in un maggiore sviluppo delle imprese esistenti. Come:

- migliore capacità di prendere decisioni condivise, comunicazione efficace e capacità di impegnarsi in un dialogo aperto, maggiore comprensione del punto di vista e degli interessi degli altri
- aumento della capacità di esprimere e codificare la visione personale e professionale e di esprimere chiaramente i bisogni e gli impegni (personali e organizzativi)
- aumento della resilienza, della flessibilità, dell'adattabilità, dell'assunzione di rischi, del processo decisionale, delle competenze digitali e di altre competenze soft/sociali/trasversali come prodotto del processo di sviluppo personale e professionale
- Imparare a definire e onorare i chiari confini tra famiglia e lavoro, l'equilibrio della vita e il benessere personale come sottoprodotto dello sviluppo della crescita personale e dell'esperienza del gruppo di supporto
- migliore occupabilità e sviluppo socio-educativo e personale
- incoraggiato la mentalità imprenditoriale, il pensiero critico e la creatività



# COMPETENZE

Un imprenditore si nasce o si diventa? Si può insegnare ad essere un imprenditore di successo? Noi crediamo che queste abilità possano essere insegnate in modo che si possano aumentare le prospettive di raggiungere il successo nei loro sforzi commerciali. Il successo al giorno d'oggi è cambiato; non è la semplice ricerca di status e denaro. È il desiderio di restituire alla società, di vivere e lavorare secondo le proprie regole. Per fare la differenza, per creare qualcosa che conti, che affronti i problemi urgenti che le società di tutto il mondo affrontano oggi. Abbiamo cercato di identificare quali sono queste abilità che le giovani imprenditrici possiedono e che aiutano a prosperare sia per loro stesse che per la comunità globale fornendo valore alle persone, al pianeta e ai profitti, ciò che è noto come la 'triple bottom line'. Il programma integra la conoscenza delle giovani imprenditrici e professioniste in Europa, ciò che conta per loro, quali competenze imprenditoriali hanno bisogno di raggiungere la padronanza, le sfide che stanno affrontando e quali sono i loro metodi preferiti per acquisire conoscenze. Abbiamo misurato il loro livello di conoscenza di queste competenze e la loro capacità di imparare di più. L'approccio formativo di YFEP è stato definito in modo tale che i partecipanti, alla fine del processo di apprendimento, avranno acquisito quelle competenze chiave che sono necessarie nel settore dell'imprenditoria giovanile femminile in cui operano, in un modo che è estremamente attraente e interessante per loro.

Ci sono alcuni tratti e attributi che sono comuni tra le giovani imprenditrici sociali etiche che raggiungono la co-creazione e il successo. Sono innovative, cooperatrici, amanti del rischio, rompono le regole. Sono conosciute come 'agenti sociali di cambiamento' o 'agenti di cambiamento del mondo'. Sono guidate da valori; fare la differenza è il loro obiettivo primario. Le loro capacità di apprendimento sono di iniziare un rinnovamento, di incorporare un rinnovamento, di rompere la cornice. Hanno un alto orientamento alla squadra, sono empatici e altruisti. Le due dimensioni più importanti nei tratti di personalità che mostrano una correlazione con le imprese sociali e sostenibili sono i livelli di empatia e di intelligenza emotiva degli imprenditori.

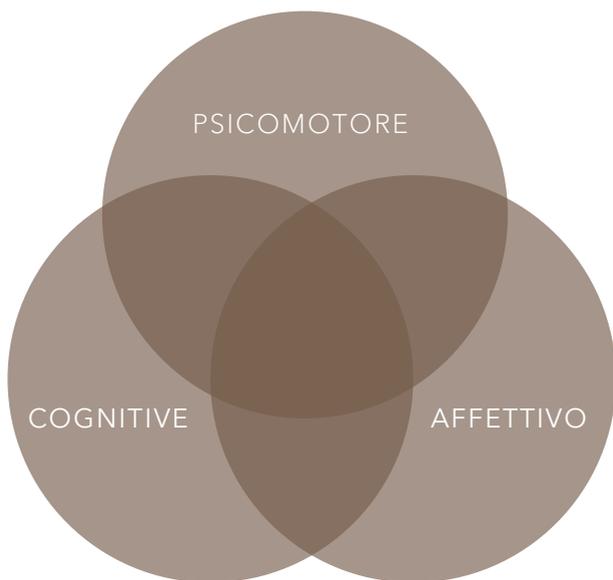
Un altro gruppo di abilità che sono fondamentali per avere successo nel mondo di oggi, specialmente nell'era digitale, includono la capacità di mettere in discussione, sfidare, sognare, immaginare, sperimentare, imparare, risolvere i problemi e il pensiero critico. Queste sono chiamate le competenze del 21° secolo.

I risultati che sono mirati attraverso la co-creazione per le giovani imprenditrici sociali e sostenibili sono chiamati risultati di trasformazione. Questi includono: fare la differenza per migliorare il mondo, creare posti di lavoro per creare due nuovi posti di lavoro per ogni posizione lavorativa, creare un impatto ambientale, creare un impatto sociale, cooperare (aiutare gli altri a seguire un sogno), promuovere la comunità locale e il sistema economico, creare benefici economici e infine obiettivi di apprendimento.

# APPRENDIMENTO DEGLI OBIETTIVI

L'acquisizione di competenze chiave si adatta ai principi di uguaglianza e di accesso per tutti. Il quadro YFEP si applica anche in particolare ai gruppi svantaggiati il cui potenziale educativo richiede sostegno. Esempi di questi gruppi sono i giovani disoccupati, le persone con basse competenze di base, i giovani che abbandonano la scuola, i disoccupati di lunga durata, le persone con disabilità, i migranti, le giovani donne madri, ecc.

Come in ogni programma educativo, i risultati dovrebbero essere quantificabili in modo da poter misurare se gli obiettivi di apprendimento desiderati sono stati raggiunti o meno, in modo da poter intraprendere le azioni di miglioramento necessarie. Il metodo più usato e appropriato per valutare e misurare i risultati del nostro programma è attraverso la progettazione di obiettivi di apprendimento specifici, che si trovano in tre domini fondamentali. Questi tre domini sono: quello cognitivo, quello affettivo e quello psicomotorio. Di seguito sono descritti gli obiettivi che i partecipanti devono raggiungere in questi domini alla fine dell'approccio formativo.





# Obiettivi di apprendimento rivolti al Dominio cognitivo per le giovani imprenditrici

In questa sezione gli obiettivi di apprendimento dovrebbero essere descritti in termini di abilità mentali (Conoscenza). I partecipanti al programma acquisiranno competenze nei campi descritti nelle prossime pagine:



FASE

# DARE FORMA A UNA VISIONE

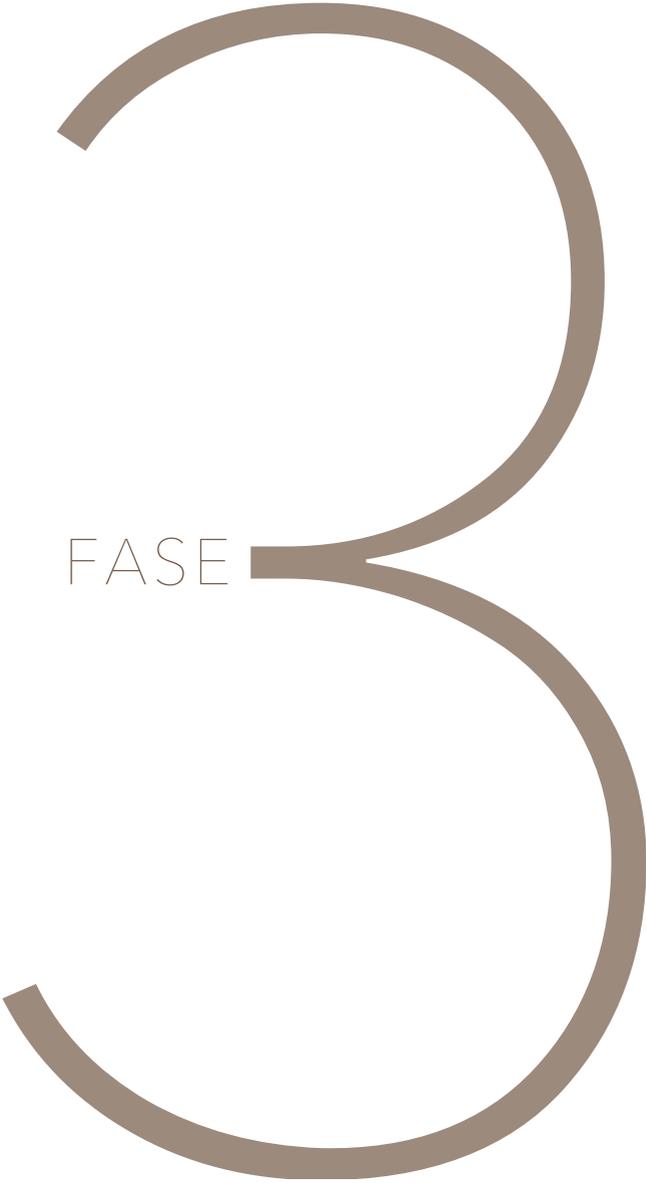
- Aumentare la comprensione sulla progettazione della componente di innovazione sociale di un'impresa - Ampliare la comprensione dell'imprenditorialità sociale e dei ruoli di leadership - Comprendere gli elementi della leadership trasformativa collaborativa e come essere al servizio della comunità più ampia.
- Aumentare la comprensione di cosa sia la sostenibilità e imparare i processi per applicarla nelle attività dell'impresa
- Aumentare la conoscenza sulla gestione dei volontari
- Comprensione sulla gestione dell'advocacy per il cambiamento
- Rafforzare le capacità di trasformazione e di impegno empatico.
- Comprendere la gestione della catena di approvvigionamento e la progettazione di modelli di produzione per l'impatto - Applicare processi di co-creazione e collaborazione nelle attività imprenditoriali - Affrontare le questioni ambientali nelle attività di impresa
- Affrontare le questioni sociali dei diritti dei lavoratori nell'intera catena di fornitura
- Comprendere come affrontare i problemi delle comunità locali attraverso una teoria del cambiamento - Affrontare gli SDGs delle Nazioni Unite nella creazione di modelli di business
- Capire come sostenere le comunità attraverso la crescita economica locale, la creazione di posti di lavoro e minimizzando l'impatto ambientale negativo
- Comprendere l'offerta di lavoro ai gruppi vulnerabili nelle catene di fornitura e nelle attività commerciali
- Imparare strumenti per formulare un modello di business socialmente innovativo
- Aumentare la comprensione del ruolo dell'imprenditore come leader collaborativo
- Aumentare la comprensione dei modelli e dei tipi di imprenditorialità sociale



# VALUTAZIONE INIZIALE

## Sviluppo personale e analisi organizzativa

- Impostare una visione per l'imprenditore
- Essere in grado di stabilire le priorità analizzare le risorse, eseguire l'analisi GAP e SWOT - Completare il proprio piano di sviluppo personale
- Comprendere il settore imprenditoriale e la gamma di tipi di business all'interno -
- Comprendere le funzioni e i dipartimenti di un business
- Comprendere lo scopo, l'impatto, l'impulso e la motivazione necessari per essere un imprenditore - Identificare le caratteristiche degli imprenditori
- Comprendere le proprie attitudini come imprenditori



# CONDIVISIONE

Risultati per un migliore sostegno - Mobilitazione delle risorse e creazione diretti

- Competenze e abilità:
- Autovalutazione
  - Riflessione
  - Lavorare in gruppo
  - Risorse necessarie per un business
  - Cos'è un partner
  - La pianificazione strategica VMOSA
  - S.M.A.R.T., costruire una rete coesa e di successo
  - Partnership commerciale chiave
  - Creare fiducia tra le persone

Impatto sui partecipanti:

Al completamento di questo argomento gli studenti saranno in grado di:

- Impostare una visione per il loro futuro business
- Essere consapevoli del lavoro necessario dietro un business di successo
- Imparare ad usare uno strumento di pianificazione strategica mentre costruiscono la loro rete
- Capire i criteri di una buona partnership
- Costruire una partnership estesa e degna di fiducia

4

FASE

# PIANIFICAZIONE

## Piano del progetto & Pitching

- Competenze:
- Imparare attraverso l'esperienza
  - Lavorare con gli altri
  - Affrontare l'incertezza, l'ambiguità e il rischio
  - Autoconsapevolezza e autoefficacia, individuare le opportunità,
  - Creatività
  - Visione, valorizzare le idee
  - Alfabetizzazione finanziaria ed economica
  - Mobilitare gli altri
  - Pianificazione e gestione

- Competenze:
- Fare un Business Model Canvas
  - Fare un business plan
  - Collegare le parti di un modello di business in una storia
  - Preparare un pitch deck
  - Pitching

- Impatto sui partecipanti:
- Miglioramento della capacità di prendere decisioni condivise - Comunicazione efficace e capacità di impegnarsi in un dialogo aperto dialogo aperto
  - Maggiore comprensione per il punto di vista e gli interessi degli altri interessi
  - Maggiore capacità di esprimere e codificare la visione personale e visione professionale e di esprimere chiaramente bisogni e (di sé e dell'organizzazione)
  - Maggiore resilienza, flessibilità, adattabilità, assunzione di rischi, processo decisionale, competenze digitali tra le altre competenze soft/ sociali/trasversali trasversali come prodotto secondario del processo di sviluppo personale e processo di sviluppo professionale
  - Migliore occupabilità e sviluppo socio-educativo e personale sviluppo personale
  - Promosso lo spirito imprenditoriale, il pensiero critico e la creatività

# Dominio affettivo per le giovani imprenditrici

In questo segmento gli obiettivi di apprendimento dovrebbero essere descritti in relazione ai sentimenti o alle aree emotive (Attitudine). Più specificamente i partecipanti alla fine del processo di formazione saranno in grado di aumentare e rafforzare le loro capacità in riferimento a:

## 1. Co-creazione e collaborazione

Aumentare le loro capacità e l'inclinazione verso la co-creazione e la collaborazione a tutti i livelli delle loro attività imprenditoriali

## 2. Eco-friendly

Cambiare il loro atteggiamento verso un atteggiamento più sostenibile dal punto di vista ambientale nel modo in cui producono, acquistano, usano e vendono materiali al fine di minimizzare l'impatto ambientale negativo

## 3. Lavoro etico

Cambiare il loro atteggiamento e i loro sentimenti per garantire condizioni di lavoro e di retribuzione eque per tutti gli attori coinvolti nel processo di produzione e vendita

## 4. Crescita economica locale e creazione di posti di lavoro

Cambiare il loro atteggiamento verso il sostegno delle loro comunità attraverso la crescita economica locale, la creazione di posti di lavoro e la minimizzazione dell'impatto ambientale negativo

## 5. Inclusione sociale e integrazione lavorativa dei gruppi vulnerabili

Cambiare la loro posizione nei confronti della contabilità per fornire lavoro e accesso ai gruppi vulnerabili nelle loro catene di fornitura e attività

- Interrogare
- Sfidare
- Sognare
- Immaginare
- Sperimentare
- Imparare
- Risolvere i problemi
- Pensiero critico
- Sviluppare un atteggiamento più positivo verso le TIC
- Essere più sicuri delle loro abilità e conoscenze ICT
- Lavorare in gruppo e scambiare opinioni con i compagni di corso e con i formatori/mentori; con modi convenzionali e con l'aiuto di strumenti TIC (ad es. chat online)
- Condividere la loro opinione con gli altri ed esprimersi
- Sviluppare un senso di imprenditorialità e innovazione
- Scoprire nuovi modi di assorbire informazioni e modi di apprendere in generale

# Obiettivi di apprendimento mirati al dominio psicomotorio per le giovani imprenditrici

Infine, in questo segmento gli obiettivi di apprendimento devono essere descritti in termini di abilità manuali o fisiche (Skills). Alla fine di questo approccio di apprendimento i partecipanti avranno acquisito competenze relative a:

- Come scrivere un business plan
- Come fare un pitch
- Come preparare un pitching deck
- Come identificare risorse, finanziatori, sponsor e investitori - Come raccogliere
  - fondi
- Integrare i gruppi vulnerabili nel lavoro
- Come mescolarsi con tutte le parti interessate
- Come attrarre clienti e partner
- Come costruire reti e alleanze
- Come impegnarsi con i gruppi svantaggiati e con i partner - Come sviluppare
- l'integrazione relazionale nelle organizzazioni collaborative - Come creare imprese collaborative
- Come co-creare
- Come creare un impatto positivo per la società e l'ambiente - Come innovare socialmente
- Competenze personali nell'uso dei social media e del personal computer
- Competenze di base su come usare strumenti interattivi online
- Superare gli ostacoli
- Risolvere le domande sui prodotti
- Prepararsi ai problemi
- Valutare i risultati



# Valutazione di L'approccio metodologico

L'approccio metodologico per lo sviluppo delle attività del programma di formazione YFEP sarà valutato alla fine dell'implementazione del progetto al fine di valutarne l'efficienza. La valutazione dovrebbe essere basata su una serie di indicatori definiti al fine di valutare il programma di formazione e l'attuazione complessiva del progetto in termini di output, risultati e impatti raggiunti, a livello di ciascuno dei gruppi destinatari diretti o indiretti del progetto: tirocinanti, formatori, istituzione / organizzazione, comunità locale, livello nazionale - comunitario.

L'evidenza dalla ricerca suggerisce che gli strumenti online non hanno molto successo e le persone non partecipano alle fonti dei social media, li seguono ma non interagiscono o si impegnano attivamente anche se: "Abbiamo una pagina Facebook e un sito Twitter. Anche se abbiamo molti membri/follower, non tendono ad essere usati. Alla gente sembra piacere leggere ciò che è stato scritto, ma sono meno propensi a contribuire, quindi non funzionano molto bene" Rappresentante della rete di imprese sociali (Cabinet Office, 2011, p.42)

Abbiamo bisogno di assicurarci se gli strumenti online e le piattaforme online sono stati utili e se i partecipanti si sono effettivamente impegnati e quali dovrebbero essere i cambiamenti attuati per migliorare sia il raggiungimento degli obiettivi di apprendimento che l'esperienza del programma di formazione YFEP per i partecipanti.

Gli indicatori proposti sono i seguenti:

## Indicatori riguardanti gli apprendisti

Capacità di autosviluppo

Progressi nei loro progetti dal vivo

Livelli di co-creazione e collaborazione

Livelli di aumento dell'impatto di sostenibilità dei loro progetti

Livelli di aumento dell'inclusione sociale dei loro progetti

Sviluppo dell'uso delle TIC

Sviluppo delle competenze YFEP

Aumento della motivazione

Aumento della fiducia in se stessi

La misura in cui sono coinvolti nell'autoanalisi

## Indicatori riguardanti il personale

(tutor/mentori/facilitatori, la direzione dell'organizzazione, le persone responsabili del controllo della qualità)

Capacità di autosviluppo

Qualità professionale

Sviluppo delle capacità di gestione

Co-creazione tra il personale

Sviluppo dell'uso delle TIC

Sviluppo delle competenze didattiche

Aumento della motivazione

Il grado di soddisfazione dei beneficiari (tirocinanti, studenti, personale)

# Indicatori relativi all'istituzione/organizzazione

Gestione generatrice di qualità

Miglioramento della cooperazione tra i dipendenti dell'istituzione Il numero di beneficiari

I risultati ottenuti nelle valutazioni interne ed esterne

La strategia sviluppata

La diffusione dei risultati del progetto

# Indicatori riguardanti la comunità locale

Fornire formazione ad altri beneficiari

Sostegno e competenza di individui e istituzioni nel garantire il miglioramento della qualità

Cooperazione con altre istituzioni/organizzazioni nella formazione degli adulti a livello locale e/o regionale

La visibilità dell'istituzione e del programma di formazione creato nella comunità Il numero di visite al sito del progetto (e-qualità)

# Indicatori relativi al livello nazionale - UE

Corsi di formazione all'imprenditorialità giovanile femminile Sviluppare partenariati di apprendimento tra centri di formazione all'imprenditorialità e giovani



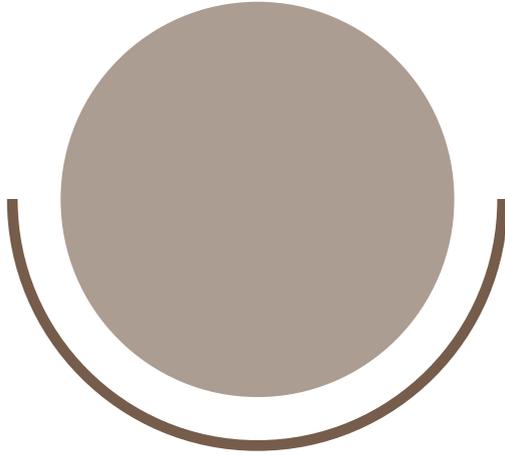
# Autovalutazione

## Vantaggi:

Permette di dimostrare i loro risultati

Aiuta i manager a rimanere informati sui punti di forza e sui risultati dei loro dipendenti

Motiva ad assumersi la responsabilità dei propri punti di forza e di debolezza Aiuta a quantificare il valore che un dipendente offre



# Cosa includere

Ecco sei cose che potete tenere a mente:

1. Sii specifico e includi fatti e cifre

Tenere un diario delle tue realizzazioni e dei risultati del tuo lavoro durante l'anno può ripagarti quando arriva il momento di scrivere la tua autovalutazione. Assicurati di poter attingere rapidamente a esempi specifici di ciò che hai realizzato e di come hai portato valore all'organizzazione.

2. Mettete da parte un sacco di tempo

Assicurati di avere tempo sufficiente per rivedere il loro lavoro e raccogliere tutti i dati e gli esempi necessari. Nella maggior parte dei casi sono necessari più di pochi giorni per rintracciare le informazioni e riflettere sui loro vari punti di forza e di debolezza.

3. Rivedere la descrizione del lavoro

Se non sei sicuro di cosa valutare, la descrizione del lavoro è un buon punto di partenza. Questo vi aiuterà a identificare in quali compiti avete eccelso, le abilità richieste che avete migliorato e le funzioni lavorative che potreste fare meglio.

#### 4. Fare collegamenti con gli obiettivi organizzativi

È cruciale dimostrare come i vostri sforzi e risultati hanno contribuito agli obiettivi aziendali. Questo è particolarmente importante per i membri del team che vogliono fare un caso per una promozione o un aumento di stipendio

#### 5. Definire i prossimi passi

Mentre gran parte di una valutazione della propria performance si concentra sul guardare indietro e riflettere sui risultati migliori, questa è anche una grande opportunità per fissare obiettivi e intenzioni per il futuro. Dovreste terminare la valutazione condividendo come applicherete i vostri punti di forza per migliorare i risultati, identificando anche come migliorerete i vostri punti deboli attraverso la costruzione di competenze, l'istruzione e l'adozione di abitudini migliori..

#### 6. Razionalizzare i risultati

Se stai parlando di un successo che hai avuto, spiega come l'hai raggiunto. Scrivi chi altro ha contribuito, come sono state divise le responsabilità, o quali passi extra hai fatto per assicurare il successo. Se hai preso un'iniziativa speciale per assicurare il successo di un progetto, questo è un buon posto per documentarlo.

<https://www.indeed.com/hire/c/info/self-evaluation-examples-and-tips>

Le seguenti domande hanno lo scopo di verificare i risultati dell'apprendimento e l'impatto del libro guidato e del toolkit per giovani donne imprenditrici. Ogni sezione ha una serie di domande che ti aiutano a capire cosa hai imparato durante il programma e a garantire che gli obiettivi di apprendimento siano stati raggiunti. Se pensi di non conoscere la risposta a una domanda, puoi fare riferimento al toolkit nelle sezioni corrispondenti per trovare le risposte.

# Esempio di modulo di autovalutazione

Modulo di autovalutazione dei dipendenti	
<b>Sezione 1: Informazioni sui membri dello staff</b>	
Nome del membro dello staff: _____	ID: _____
Nome del supervisore: _____	
Anno di prestazione: _____	Data di completamento: _____
<b>Sezione 2: Autovalutazione</b>	
Si prega di allegare ulteriori fogli se necessario per rispondere alle seguenti domande:	
1. Quali sono stati i suoi principali risultati nell'anno passato?	
2. Chi sono i vostri clienti principali e quanto bene li avete serviti l'anno scorso?	
3. Quali sono le aree della sua performance (comportamenti e risultati) in cui potrebbe migliorare? Si prega di	
4. Ci sono ulteriori competenze o conoscenze che la aiuterebbero a svolgere più efficacemente il suo attuale lavoro o a migliorare le sue opportunità di competenze? Se sì, si prega di elencare.	
5. Quali obiettivi (risultati specifici misurabili) prevede di raggiungere durante il prossimo anno? What goals (specific measurable results) do you expect to accomplish during the next year?	
Elenchi gli argomenti che vorrebbe discutere durante il suo incontro annuale di valutazione delle prestazioni:	
1.	
2.	
3.	
<b>Sezione 3: Firme</b>	
Abbiamo discusso l'autovalutazione del membro del personale	
Membro del personale: _____	Date: _____
Supervisore: _____	Date: _____

Fonte: <https://www.sampleforms.com/sample-self-assessment-forms.html>



# Materiale del workshop per FASE 1-4

Qui troverete il materiale del workshop e gli esercizi da usare in classe o da offrire direttamente alle giovani partecipanti per usarli da sole.

## Istruzioni per le donne in formazione

Le giovani donne in formazione possono ricevere le guide di ciascuna delle 4 fasi e usarle da sole, poiché contengono un approccio passo dopo passo per avviare il loro business. Le giovani donne possono leggere il materiale educativo e poi eseguire gli esercizi di autovalutazione e i workshop da sole. Alla fine di ogni fase ci sono domande di autovalutazione che le tirocinanti possono usare per verificare il livello di conoscenza che hanno acquisito. Un utile strumento di valutazione contenente domande di business, la 'LICET Business Checklist' è anche fornito attraverso il programma per le giovani donne da usare da sole e valutare i loro progressi aziendali. con materiale di presentazione che i tirocinanti possono leggere e ottenere un'informazione più compatta su tutti gli argomenti che vengono affrontati nella Guida.



Workshops

Fase 1

DARE FORMA A  
UNA VISIONEN

# WORKSHOP Crea il tuo modello di innovazione sociale

Titolo del workshop	Crea il tuo modello di innovazione sociale
Numero del workshop	1
Scopo delle attività	Per creare la vostra proposta di valore e la teoria del cambiamento
Cosa devono sapere gli insegnanti per tenere il workshop	- Approccio all'innovazione sociale
Competenze specifiche collegate al workshop	- Processi di innovazione sociale - Sviluppo di nuovi prodotti
Competenze che gli studenti devono sviluppare	Come creare un prodotto/servizio che soddisfi i bisogni dei beneficiari  Come creare una proposta di valore e una teoria del cambiamento per affrontare i problemi dei vostri beneficiari attraverso la vostra offerta di servizi/prodotti
Attività da svolgere in gruppo ATTIVITÀ 1	<p><b>A.</b> In due frasi o meno definisci la tua proposta di valore. Qual è il vostro "qualcosa"?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Qual è IL PROBLEMA che volete risolvere?</li> <li>- Qual è la dimensione del problema? (aggiungere statistiche)</li> <li>- Chi sono i BENEFICIARI che vuoi sostenere?</li> <li>- Qual è l'IMPATTO che vuoi creare?</li> <li>- Qual è il CAMBIAMENTO che vuoi portare nelle loro vite o nel problema identificato? (Come è questo trasformativo o sistemico?)</li> <li>- Qual è l'innovazione della tua idea?</li> </ul>

## ATTIVITÀ 2

Risolvere... cosa esattamente?

Ora vai all'immagine A e riempi gli spazi forniti considerando le seguenti domande

- B.** Con una mentalità da problema-soluzione  
Quali sono le caratteristiche chiave del vostro prodotto o servizio? In che modo la tua proposta di valore collega il prodotto o il servizio che stai fornendo con un bisogno o un problema del cliente?
- C.** Le caratteristiche chiave descrivono il tuo Prodotto Minimo Vitale (MVP), e devono fornire una soluzione a un bisogno o a un problema del cliente. Di cosa hai bisogno per il tuo MVP? Fai una "lista della spesa".
- D.** Testate le vostre ipotesi. Il valore che stai fornendo è unico? Cosa stanno facendo i vostri concorrenti? I tuoi clienti sono disposti a pagare per il valore che fornisci?

## ATTIVITÀ 3

Ora vai all'immagine B e riempi gli spazi forniti avendo in mente il tuo cliente ideale/ beneficiario

- E.** Creare un profilo del beneficiario.  
Pensa alla tua impresa sociale come se fosse composta da due cicli che si intersecano. Uno fa soldi e l'altro crea impatto. Seguendo la stessa logica di fondo, pensa a:

Chi è il mio beneficiario?

Questa domanda è mirata a capire la sfida sociale che state cercando di risolvere concentrandovi sulle pratiche sociali e sostenibili.

### ATTIVITÀ 3

Qual è la mia proposta di valore?

Per coinvolgere un beneficiario dovete anche fornirgli un valore, anche se potrebbe non pagare direttamente per il prodotto o il servizio che state fornendo. Se non soddisfa un bisogno o non risolve un problema, è probabile che non sarà usato e quindi non riuscirà a creare impatto.

### ATTIVITÀ 4

Ora vai all'immagine C e rispondi allo spazio fornito considerando le seguenti domande

Come sto fornendo valore al beneficiario?

Quali attività mi impegnano, che rendono possibile l'impatto? Di quali risorse ho bisogno per creare impatto. Come posso far crescere il mio impatto?

Adottando un approccio simile potete assicurarvi che l'impatto che intendete creare corrisponda effettivamente ai bisogni dei beneficiari e quindi "non state dando da mangiare a un bambino sovrappeso". Per poi riassumere il tuo modello di impatto puoi usare la teoria del cambiamento.

**F.** Definite una dichiarazione del problema in base ai bisogni del vostro beneficiario. Sii specifico e supporta la tua dichiarazione del problema con statistiche e fatti.

**G.** Compilate la teoria del cambiamento. Prestate particolare attenzione ad allineare le vostre attività con i bisogni dei vostri beneficiari.

**H.** Valutate la vostra teoria del cambiamento. Come può collegare al meglio la vostra missione sociale alle vostre attività chiave, ai bisogni dei clienti, e quali sono le implicazioni per i vostri costi e prezzi.

**I.** Cercate di trovare opportunità di allineamento. Potete usare la vostra missione sociale per indirizzare un segmento di clienti meno sensibile al prezzo? La vostra missione sociale può aiutarvi a ridurre i costi? La vostra missione sociale può portare benefici al vostro marchio?

Image A

Risolvere... cosa esattamente?

Definire il problema.  
Perché è un problema?  
Quali sono le cause sottostanti?

Come potrebbero i cambiamenti nelle cause  
sottostanti influenzare il problema?  
Pensate caso per caso.

Scegliete il vostro punto focale.  
Definisci la tua missione.

## Immagine B

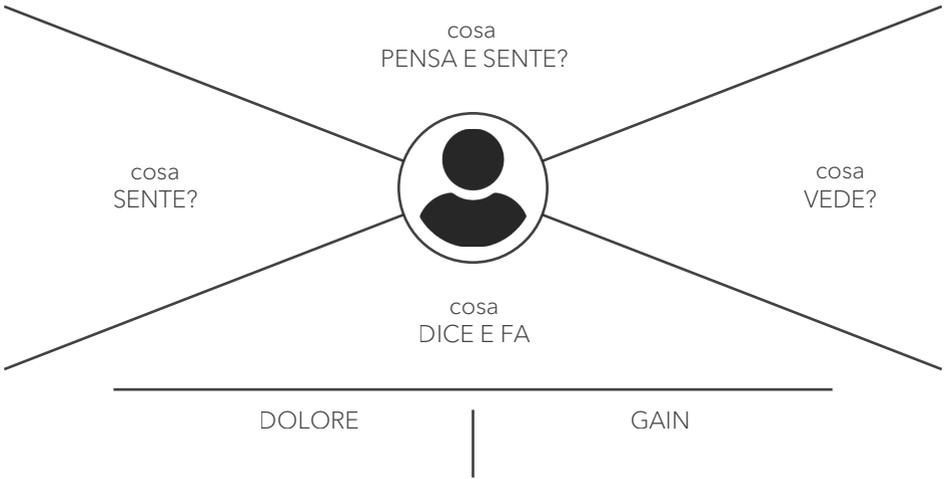
B	Nome Età Posizione Educazione Occupazione	Storia
Motivazioni (Quali preoccupazioni hanno? Perché hanno bisogno del tuo prodotto o servizio?)	Frustrazioni (Quali frustrazioni hanno? Con soluzioni simili e con la vostra offerta? Cosa li rende riluttanti?)	
L'esperienza e il prodotto o servizio ideale	Citazione Riassumete la loro esperienza con il vostro prodotto o servizio (positiva o negativa)	

## Immagine C

La missione sociale della sua impresa	
Il PROBLEMA stai cercando di risolvere	L'IMPATTO delle vostre attività
La tua proposta SOLUZIONE	Le ATTIVITÀ si esegue
I presupposti di base	

# WORKSHOP Innovazione sociale Mappa dell'empatia

Titolo del workshop	Mappa dell'empatia
Numero del workshop	2
Scopo delle attività	Numero del workshop Scopo delle attività
Per analizzare il profilo del cliente	- Marketing e comportamento del consumatore
Competenze specifiche collegate al workshop	- Comprendere il comportamento dei consumatori - Processi di sviluppo del prodotto
Competenze che gli studenti devono sviluppare	Increase understanding of your ideal customer needs Improve product portfolio and value proposition
Attività da svolgere in gruppo	Scarica la mappa dell'empatia qui sotto
ATTIVITÀ 1	
ATTIVITÀ 2	Sulla base delle Personas che hai identificato nell'esercizio della SubUnit1, compila la mappa dell'empatia per il tuo prodotto o servizio. Fatelo per ciascuna delle Personas o profili di clienti che avete identificato
ATTIVITÀ 3	Una volta fatto questo, pensa al tuo prodotto o servizio circolare e a come puoi migliorarlo per renderlo ancora più adatto ai bisogni e alle richieste specifiche dei tuoi potenziali clienti (o Personas).



# WORKSHOP Leadership collaborativa

Titolo del workshop	Leadership collaborativa
Numero del workshop	3
Scopo delle attività	Come identificare i partner e condividere la tua storia
Cosa devono sapere gli insegnanti per tenere il workshop	- Co-fondazione - Collaborazione
Competenze specifiche collegate al workshop	- Collaborazione - Pitching - Contrattazione
Competenze che gli studenti devono sviluppare	Come coinvolgere partner e collaboratori Come ispirare gli altri Come collaborare Come condividere la tua storia
Attività da svolgere in gruppo	Compito 1. Prendi un pezzo di carta, traccia una linea verticale e crea due liste. Sulla colonna di destra fai una lista di tutti i tuoi punti di forza, abilità e competenze che porti alla tua impresa. Sulla colonna di sinistra le tue debolezze e le tue paure. Ora fai una lista di tutte le abilità e i tipi di comportamento che avresti bisogno che il tuo/la tua partner ideale possieda.
ATTIVITÀ 1	
ATTIVITÀ 2	Compito 2. "Stai proponendo la tua idea in giro, ne discuti con gli amici e loro ti suggeriscono la persona ideale per te. Non hai soldi per reclutarle. Ora devi incontrarli e convincerli a unirsi a te come co-fondatori e condividere tutti i rischi con".

ATTIVITÀ 2

Scrivi uno scenario per questo incontro.

Come ti immagini come leader?

Qual è il profilo che dovresti presentare a questo "partner ideale" per convincerlo a unirsi a te nel tuo viaggio rischioso ma di grande impatto?

Quali sono le competenze che possiedi e quelle che ti mancano?

Quali sono gli elementi della tua personalità che dovresti minimizzare e quali quelli che dovresti investire per esibire?

ACTIVITY 3

Compito 3.

"Stai sviluppando una nuova stampa tessile orientale. Capisci che per sentirsi e apparire autentici hai bisogno di co-creare con un designer e un produttore tessile siriano rifugiato. C'è un campo profughi nel tuo paese. Riesci a prenotare un appuntamento con il responsabile del campo e lui ti presenta un rifugiato siriano che può fungere da ambasciatore per te per trovare il designer che stai cercando. Ti incontri con loro per convincerli ad unirsi a te nella tua impresa senza reclutarli".

Scrivi uno scenario per questo incontro.

Immagina come cambia il suddetto scenario.

Quali sono gli elementi della tua personalità che ti aiuteranno a convincere

l'ambasciatore dei rifugiati siriani e più tardi i designer dei rifugiati siriani a partecipare alla tua impresa?

ATTIVITÀ 4

Compito 4

Ora tornate alle liste che avete creato all'inizio dell'esercizio e adattate di conseguenza la vostra lista di punti di forza e di debolezza e anche la vostra lista di abilità e caratteristiche che il vostro partner ideale deve possedere.

# WORKSHOP Workshop sull'impegno trasformatzionale

Titolo del workshop	Workshop sull'impegno trasformatzionale
Numero del workshop	4
Scopo delle attività	Per aiutare a collegare la tua creazione di impresa con la tua vera realtà
Cosa devono sapere gli insegnanti per tenere il workshop	- Pianificazione del progetto
Competenze specifiche collegate al workshop	- Project Planning - Ecosystem Mapping
Competenze che gli studenti devono sviluppare	How to manage consituents How to create from yoru true inner self How to connect with your emotions and creativity
Attività da svolgere in gruppo ATTIVITÀ 1	<p>Compito1.</p> <p>Disegna una tabella con quattro colonne.</p> <p>Sulla prima colonna (No1):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- fai una lista dei tuoi obiettivi per i prossimi 6 mesi;</li> <li>- scrivi anche i più grandi problemi e sfide che la tua impresa sta affrontando ora</li> <li>- lascia uno spazio di tre righe tra ogni obiettivo</li> </ul> <p>Sulla prossima colonna (No2):</p> <p>a destra accanto ad ogni obiettivo/problema/ sfida scrivi almeno tre azioni alternative che potresti adottare per raggiungere o risolvere questo problema</p>

Attività da svolgere  
in gruppo  
ATTIVITÀ 1

Sulla prossima colonna a destra (n. 3):  
accanto ad ogni linea d'azione scrivi i nomi di organizzazioni o persone che potrebbero aiutarti ad implementare queste azioni (queste potrebbero essere aziende che sono giocatori chiave e hanno esperienza nel fare queste azioni, potrebbero essere persone che conosci e che senti che potrebbero essere bravi nel fare questo, potrebbero essere membri del tuo gruppo di beneficiari - il che è altamente consigliato! Per includerli dalla startup, potrebbero essere professionisti, grandi aziende, startupper, artisti, non-profit, funzionari pubblici, chiunque davvero tu conosca o abbia sentito parlare di)

Nell'ultima colonna di sinistra (n. 4):

Scrivi accanto a ogni organizzazione o persona i tuoi sentimenti su di loro e sul lavorare con loro.

Ti fidi di loro?

Condividete gli stessi valori?

Qual è la sensazione che avresti se lavorassi con loro e raggiungessi l'obiettivo che ti sei prefissato?

## ATTIVITÀ 2

### Compito 2.

Prendi una penna colorata o usa il colore di evidenziazione del testo in word e segna con il rosso i 4 obiettivi o le questioni che hanno la massima priorità; questo potrebbe essere basato sull'importanza delle questioni nella colonna n. 1 o potrebbe essere basato sui tuoi sentimenti ed emozioni dalla colonna di sinistra n. 4. Sta a te decidere come vuoi definire le tue priorità.

Ora segna con l'arancione le 4 questioni che sono priorità di secondo livello e continua a cambiare il colore che usi.

Rifletti sui sentimenti e le emozioni che sono associati ad ogni gruppo di obiettivi se raggiunti.

### ATTIVITÀ 3

#### Compito 3.

Questo passo dipende davvero da voi se volete farlo. Mi ha aiutato molto nella mia pianificazione aziendale e personale.

Lavora con la colonna n. 4.

Vedi quali sentimenti sono simili e mettili in categorie più ampie di sentimenti. Tali categorie potrebbero essere etichettate: sicurezza, divertimento, creatività, amore, paura, radici, libertà, armonia, felicità, rabbia, sfiducia. Le etichette emergeranno dalle tue parole usate nella colonna n. 4.

Ora crea un grafico, un disegno con questi gruppi di sentimenti e in ogni posizione in cui metti la tua categoria di sentimenti scrivi gli obiettivi/problemi/sfide che sono stati associati a questi sentimenti e i nomi di organizzazioni e persone.

Ora rifletti sul tuo grafico, può darti informazioni preziose su quali sono le tue priorità e su ciò che vuoi veramente raggiungere, con chi e in quale ordine - io l'ho appeso sulla mia scrivania e continuo a tornarci ogni 6 mesi per vedere come sto facendo il mio viaggio nella vita.



Workshop

Fase 2

VALUTAZIONE

INIZIALE

Sviluppo personale e analisi organizzativa

# WORKSHOP Esigenze personali e sviluppo

Titolo del workshop	Bisogni personali e sviluppo
Numero del workshop	5
Scopo delle attività	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Impostare una visione per se stessi;</li> <li>- Essere in grado di stabilire le priorità, analizzare le risorse, eseguire analisi GAP e SWOT</li> <li>- Completare il proprio piano di sviluppo personale</li> </ul>
Cosa devono sapere gli insegnanti per tenere il workshop	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Piano di sviluppo personale</li> <li>- SWOT</li> <li>- GAP</li> <li>- S.M.A.R.T.</li> <li>- BHAG</li> <li>- Autovalutazione</li> </ul>
Competenze specifiche legate al workshop	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Autovalutazione</li> <li>- Riflessione</li> <li>- Lavorare in gruppo</li> <li>- SWOT</li> <li>- GAP</li> <li>- S.M.A.R.T.</li> <li>- Stabilire le priorità</li> </ul>
Competenze che gli studenti devono sviluppare	Piano di sviluppo personale
Attività da svolgere in gruppo ATTIVITÀ 1	<p>Fare presentazioni future!</p> <p>Disegna un autoritratto come pensi che sarà il tuo futuro io tra 10 anni usando la tua mano non dominante e condividilo con la classe!</p>

ATTIVITÀ 2	<p>Consegna in classe - Piano di sviluppo personale con note su come completare.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dovete scegliere il vostro obiettivo BHAG- Big Hairy Audacious</li> <li>2. Fissare i vostri obiettivi</li> <li>3. Scegliere i più importanti</li> <li>4. Assegnare loro una scadenza</li> <li>5. Scegliere una ricompensa per ogni obiettivo completato e il tuo BHAG</li> <li>6. Eseguire una SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threads analysis)</li> <li>7. Controlla scrivendo le cose che devi e non devi fare per raggiungere gli obiettivi</li> <li>8. Scegliere quali competenze hai e di cui hai bisogno</li> <li>9. Decidere le azioni che devi intraprendere</li> <li>10. Trova persone, istituzioni e strumenti che possono aiutarti e infine</li> <li>11. Valutare i tuoi progressi</li> </ol>
ATTIVITÀ 3	<p>Esegui un'analisi SWOT su te stesso! Ogni studente che lavora da solo scriverà la propria analisi Swot personale.</p>
ATTIVITÀ 4	<p>Consegna dell'esercizio di classe sull'analisi del divario delle risorse</p>
Strumenti e oggetti di scena per le attività	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sede di formazione con spazio per le sessioni di breakout</li> <li>- Materiali per l'esercizio del rompighiaccio</li> <li>- Proiettore video</li> <li>- Computer portatile</li> <li>- Penne, matite colorate e materiale per prendere appunti</li> <li>- Dispense per le attività</li> </ul>

# WORKSHOP Come essere un imprenditore

Titolo del workshop	Come essere un imprenditore
Numero del workshop	6
Scopo delle attività	<ul style="list-style-type: none"><li>- Comprendere il settore imprenditoriale e la gamma di tipi di business all'interno</li><li>- Capire le funzioni e i dipartimenti di un'impresa</li><li>- Comprendere lo scopo, l'impatto, l'impulso e la motivazione necessari per essere un imprenditore</li><li>- Identificare le caratteristiche di un imprenditore</li><li>- Capire le proprie attitudini come imprenditori</li></ul>
Cosa devono sapere gli insegnanti per tenere il workshop	<ul style="list-style-type: none"><li>- Imprenditorialità</li><li>- Imprenditorialità alternativa</li><li>- Reparti principali di un'impresa</li></ul>
Competenze specifiche collegate al workshop	<ul style="list-style-type: none"><li>- Autovalutazione</li><li>- Riflessione</li><li>- Lavorare in gruppo</li><li>- Reparti di un'impresa</li><li>- Cos'è un imprenditore</li></ul>

Competenze che gli studenti devono sviluppare	Caratteristiche e traidei da sviluppare come imprenditore
Attività da svolgere in gruppo ATTIVITÀ 1 ATTIVITÀ 2	Chi ha detto cosa? Abbina le parole con le immagini
ATTIVITÀ 3	Come essere un imprenditore! Babbo Natale o elfo? Quiz on line
Strumenti e oggetti di scena per le attività	Tutti i lavori come un unico esercizio di classe
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sede di formazione con spazio per le sessioni di breakout</li> <li>- Materiali per l'esercizio del rompighiaccio</li> <li>- Proiettore video</li> <li>- Computer portatile</li> <li>- Penne, matite colorate e materiale per prendere appunti</li> </ul>

# WORKSHOP Come gestire un business e le competenze necessarie

Titolo del workshop	Come gestire un business e le competenze necessarie
Numero del workshop	7
Scopo delle attività	<ul style="list-style-type: none"><li>- Comprendere l'area più ampia della gestione aziendale</li><li>- Comprendere l'area delle competenze generali associate ad essa</li><li>- Comprendere l'area delle competenze specifiche associate ad essa</li></ul>
Cosa devono sapere gli insegnanti per tenere il workshop	Fondamenti di gestione del business
Competenze specifiche legate al workshop	<ul style="list-style-type: none"><li>- Competenze commerciali generali</li><li>- Competenze soft</li><li>- Competenze commerciali specifiche</li><li>- Funzioni di un imprenditore</li></ul>

Competenze che gli studenti devono sviluppare

Attività da svolgere in gruppo  
ATTIVITÀ 1

Strumenti e oggetti di scena per le attività

Competenze necessarie per sviluppare un imprenditore

I 6 cappelli  
Come si riferiscono alle competenze specifiche

- Luogo di formazione con spazio per le sessioni di breakout
- Materiali per l'esercizio 6 cappelli colorati;
- Proiettore video
- Computer portatile
- Penne, matite colorate e materiale per prendere appunti



Laboratori

Fase 3

CONDIVISIONE

Risultati per un migliore supporto

## Risorse per il WORKSHOP

Titolo del workshop	Risorse
Numero del workshop	8
Scopo delle attività	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Stabilire una visione per il proprio business;</li> <li>- Essere in grado di stabilire l'analisi SWOT</li> </ul>
Cosa devono sapere gli insegnanti per tenere il workshop	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Piano di sviluppo del business</li> <li>- SWOT</li> <li>- Valutazione delle risorse</li> </ul>
Competenze specifiche legate al workshop	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Autovalutazione</li> <li>- Riflessione</li> <li>- Lavorare in gruppo</li> <li>- SWOT</li> <li>- Stabilire le priorità</li> </ul>
Competenze che gli studenti devono sviluppare	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Autovalutazione</li> <li>- SWOT</li> </ul>

<p>Attività da svolgere in gruppo ATTIVITÀ 1</p>	<p>Simulazione di mobilitazione di risorse</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Valutare il bisogno di risorse</li> <li>2. Identificare il suo tipo</li> <li>3. Individuare la disponibilità</li> <li>4. Comunicare e valutare efficacemente la quantità e la qualità delle risorse richieste</li> <li>5. Identificare i problemi che possono verificarsi durante la mobilitazione delle risorse, se necessario.</li> <li>6. Organizzare i fondi per l'acquisizione delle risorse</li> </ol>
<p>ATTIVITÀ 2</p>	<p>Simulazione di mobilitazione delle persone Come adottare le azioni e i commenti giusti in una situazione x con i dipendenti.</p>
<p>ATTIVITÀ 3</p>	<p>Esegui un'analisi SWOT sul tuo futuro business delle risorse! Ogni studente che lavora da solo scriverà la propria analisi Swot.</p>
<p>Strumenti e oggetti di scena per le attività</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sede di formazione con spazio per sessioni di breakout</li> <li>- Proiettore video</li> <li>- Computer portatile</li> <li>- Penne, matite colorate e materiale per prendere appunti</li> <li>- Dispense per le attività</li> </ul>

## WORKSHOP Costruire una rete

Titolo del workshop	Costruire una rete
Numero del workshop	9
Scopo delle attività	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Impostare una visione della propria rete</li> <li>- Essere in grado di stabilire le priorità analizzare le risorse, eseguire l'analisi SWOT</li> <li>- Completare il loro piano d'azione</li> </ul>
Cosa devono sapere gli insegnanti per tenere il workshop	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Processo V-M-O-S-A</li> <li>- SWOT</li> </ul>
Competenze specifiche legate al workshop	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Autovalutazione</li> <li>- Riflessione</li> <li>- Lavorare in gruppo</li> <li>- SWOT</li> <li>- Stabilire le priorità</li> </ul>
Competenze che gli studenti devono sviluppare	- V-M-O-S-A process
Attività da svolgere in gruppo	Fare le presentazioni del futuro! Fai un ritratto come pensi che sarà la tua futura attività tra 10 anni e condividilo con la classe.
ATTIVITÀ 1	
ATTIVITÀ 2	<p>Prima bozza del processo V-M-O-S-A</p> <p>1. Dovete decidere qual è la visione e la missione del vostro business in generale. Sapere questo vi aiuterà su ciò che è veramente importante per voi e per il vostro business, dando agli altri una rapida visione di ciò che volete realizzare.</p> <p>2. Il passo successivo è quello di trovare gli Obiettivi riguardanti la rete che vuoi costruire. Devi decidere gli obiettivi SMART:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Specifici</li> </ul> <p>Quanto di ciò che deve essere raggiunto</p>

## ATTIVITÀ 2

- Misurabile  
Le informazioni riguardanti l'obiettivo possono essere raccolte, rilevate o ottenute
  - Raggiungibile  
È fattibile da implementare
  - Rilevante  
Come questi obiettivi si adattano alla visione e alla missione dell'organizzazione
  - Legato al tempo  
Quando esattamente saranno raggiunti
3. Dovete pensare alla Strategia di Networking a seconda dei vostri obiettivi e del vostro gruppo target, cioè "di chi avete bisogno per raggiungere i vostri obiettivi di networking".
4. Devi elaborare il tuo piano d'azione che descrive come le strategie saranno attuate per raggiungere gli obiettivi. Chi farà cosa, quando, quali ostacoli possono ostacolare e come superarli.
5. Dovete anche chiedervi chi può aiutarvi guardandovi intorno. Fai una lista di persone che conosci: dal tuo ambiente di lavoro (attuale o ex), dai tuoi amici, familiari o vicini, clienti, fornitori, persone dalla tua vecchia rubrica abbandonata e anche dai tuoi account personali sui social media.

## ATTIVITÀ 3

Esegui un'analisi SWOT sulla tua rete!  
Ogni studente che lavora da solo scriverà la propria analisi Swot della rete.

Strumenti e oggetti di scena per le attività

- Sede di formazione con spazio per sessioni di breakout
- Proiettore video
- Computer portatile
- Penne, matite colorate e materiale per prendere appunti
- Dispense per le attività



Laboratori

Fase 4

PIANIFICAZIONE

Piano del progetto & Pitching

# WORKSHOP Business Model Canvas

Titolo del workshop	Tela del modello di business
Numero del workshop	10
Scopo delle attività	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Provare BMC nella pratica</li> <li>- Mettere in discussione le supposizioni personali sulle idee di business</li> </ul>
Cosa devono sapere gli insegnanti per tenere il workshop	BMC - tutte le parti della griglia 9, come si collegano tra loro, quali domande sono rilevanti per ogni blocco
Competenze specifiche legate al workshop	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pianificazione</li> <li>- Stimare</li> <li>- Analisi</li> <li>- La presentazione</li> <li>- Raccontare storie</li> </ul>
Competenze che gli studenti devono sviluppare	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Individuare l'opportunità</li> <li>- La creatività</li> <li>- La visione</li> <li>- Valorizzare le idee; alfabetizzazione finanziaria ed economica; pianificazione e gestione</li> <li>- Affrontare l'incertezza, l'ambiguità e il rischio</li> </ul>
Attività da svolgere in gruppo ATTIVITÀ 1	<p>Compilazione del modello Business Model Canvas</p> <p>Compila il BMC per il tuo tipo di business. Prenditi circa 10 minuti per farlo. Non cercare di essere perfetto. Presenta i risultati in piccoli gruppi. Chiedi ai membri del gruppo idee nei blocchi di cui non sei sicuro.</p> <p>Usa il Cheat sheet per i casi in cui il gruppo non può aiutarti.</p>

## ATTIVITÀ 2

### Check-list

Esaminate la lista di controllo BMC di Strategyzer.

Fate le modifiche necessarie nel vostro modello. Discutete con i membri del vostro gruppo, quali dei punti della lista di controllo sono più importanti per il vostro modello.

## ATTIVITÀ 3

### Raccontare una storia

Prenditi 5 minuti per inventare e scrivere una storia del tuo modello di business.

Costruiscila frase per frase, collegando ogni blocco all'altro. Presentala davanti al piccolo gruppo. Fate le correzioni e i cambiamenti necessari dopo aver ricevuto il feedback.

Presentate la vostra storia davanti all'intero gruppo. Ricevi un feedback.

## Strumenti e oggetti di scena per le attività

### - Stampe

1.The business model canvas template by strategyzer (bw).pdf (o "the business model canvas template by Gary fox (color)" se puoi stampare a colori) - almeno 1 copia per partecipante

2.BusinessModelCanvas\_CheatSheet\_v2 di Youth Entrepreneurs.pdf - 1 per gruppo

3.Lista di controllo BMC da Strategyzer - 1 per gruppo

- 4. Set di piccole note adesive da attaccare ai modelli BMC - almeno 1 set di 50+ fogli per gruppo

- Utensili da scrittura

- Fogli di carta per le note

# WORKSHOP Business Model Canvas

## Analisi ambientale

Titolo del workshop	Il Business Model Canvas Analisi ambientale
Numero del workshop	11
Scopo delle attività	Imparare a esplorare i fattori esterni che influenzano le imprese e come tenerne conto e cambiare il proprio modello di business di conseguenza
Cosa devono sapere gli insegnanti per tenere il workshop	Tela del modello di business come è formato e come i suoi blocchi sono collegati tra loro e Fattori ambientali - Forze di mercato - Forze dell'industria - Tendenze chiave - Tendenze macroeconomiche
Competenze specifiche legate al workshop	- Brainstorming - La ricerca - L'analisi - Racconto di storie - Ascolto attivo
Competenze che gli studenti devono sviluppare	Pianificazione e gestione: Imparare attraverso l'esperienza, lavorare con gli altri, affrontare l'incertezza, l'ambiguità e il rischio, alfabetizzazione finanziaria ed economica, pensiero etico e sostenibile

<p>Attività da svolgere in gruppo</p> <p>ATTIVITÀ 1</p>	<p>Il gruppo sceglie il modello di business di un partecipante. In seguito, fanno un brainstorming delle risposte alle domande in ciascuna delle carte ambientali.</p> <p>(A seconda del numero di partecipanti e del tempo a disposizione si possono dividere i partecipanti in 4 gruppi più piccoli e distribuire tra loro fattori di tipi specifici).</p>
<p>ATTIVITÀ 2</p>	<p>Connessione Lavorate in gruppo per vedere le connessioni tra ciascuno dei fattori e il modello di business.</p>
<p>ATTIVITÀ 3</p>	<p>Risposta Discutere quali passi dovrebbero essere fatti per adattarsi all'ambiente, perché dovrebbero essere fatti, quanto sono convenienti, e cosa può succedere se non si fanno cambiamenti.</p>
<p>Strumenti e oggetti di scena per le attività</p>	<p>Stampe: the-business-model-design-space-card-deck by strategyzer - 1 copia (se hai più di 4 squadre che lavorano contemporaneamente - 2 copie)</p>
<p>Fonti / bibliografia</p>	<p><a href="https://assets.strategyzer.com/assets/resources/the-business-model-design-space-card-deck.pdf">https://assets.strategyzer.com/assets/resources/the-business-model-design-space-card-deck.pdf</a></p>

# WORKSHOP Pitch It

Titolo del workshop	Pitch It
Numero del workshop	12
Scopo delle attività	Pratica di ideazione, attenzione al cliente, discorso persuasivo e pitching. Pratica nell'articolare il loro modello di business e le connessioni tra i diversi segmenti del business, costruendo fiducia nella loro conoscenza e capacità di eseguire il loro piano
Cosa devono sapere gli insegnanti per tenere il workshop	Business model canvas, informazioni dalle stampe della Young Entrepreneurs academy
Competenze specifiche collegate al workshop	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inventare una storia del cliente</li> <li>- Parlare in modo persuasivo</li> <li>- La presentazione</li> <li>- Pitching</li> </ul>
Competenze che gli studenti devono sviluppare	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Imparare attraverso l'esperienza</li> <li>- Lavorare con gli altri</li> <li>- Affrontare l'incertezza, l'ambiguità e il rischio</li> <li>- Consapevolezza di sé e autoefficacia</li> <li>- Individuare opportunità, creatività</li> </ul>
Attività da svolgere in gruppo ATTIVITÀ 1	<p>Batte</p> <p>Attività dal corso online "The Art of Storytelling" della Pixar</p> <p>Dorso della storia:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.C'era una volta...</li> <li>2.Ogni giorno...</li> <li>3.Finché un giorno...</li> <li>4.A causa di questo ...</li> <li>5.A causa di questo ...</li> <li>6.A causa di quello ...</li> <li>7.Finché finalmente ...</li> <li>8.E da allora ...</li> </ol>

## ATTIVITÀ 1

La morale della storia è ...

### Parte A

Le battute possono mostrare i momenti più importanti della vostra storia. Mostrano COSA sta succedendo, non COME. Scegliete un formato (in forma di schema, usando schede, sketchbook, ecc.) per identificare e descrivere i battiti che fanno parte della struttura in ciascuno dei vostri tre film/libri preferiti.

tempo: 3-5 minuti

### Parte B

Gioca al "Gioco della spina dorsale della storia" con un gruppo di persone. Girate in cerchio e improvvisate lo sviluppo di una storia. Iniziate con "c'era una volta" e fate in modo che una persona alla volta riempi spontaneamente lo spazio vuoto per ogni riga.

timing: 3-5 minutes

### Part C

Sviluppate una colonna vertebrale per la vostra storia del cliente. Lavorate in coppia e condividete la vostra spina dorsale con qualcuno e iterate alcune volte.

Tempi: 5 minuti per la creazione della storia, 3 minuti per la condivisione e il feedback

## ACTIVITY 2

### Presentare

Spiega ai tuoi studenti che dovranno davvero pensare fuori dagli schemi in questo caso. Niente è off-limits qui (tutto deve essere legale e appropriato alla scuola). Niente è impossibile!

Ogni studente pesca una mano con cinque parole. Uno studente sceglie un pezzo del cliente. Questo ruolo ruoterà all'interno del gruppo.

Ogni giocatore combina due pezzi di parole dalla sua mano per creare un prodotto per il cliente che è stato precedentemente disegnato.

## ATTIVITÀ 2

Ogni giocatore presenta il suo prodotto al cliente. Il lancio dovrebbe durare solo 30 secondi. Dopo che ogni giocatore ha fatto il suo lancio, i giocatori sceglieranno il prodotto migliore per quel cliente.

Le carte parola giocate in quel turno vengono messe da parte. I giocatori pescano nuove carte parola per riportare le loro mani a cinque.

Il gioco continua seguendo gli stessi passi. Si possono giocare tutti i round per i quali si ha tempo.

Dopo l'esercizio:

Cosa ti ha spinto a proporre i prodotti che hai proposto? (Focalizzazione sul cliente, pitch persuasivo)

Hai cambiato la tua strategia man mano che i round progredivano? (Adattarsi al mercato)

Qual è stata la parte più difficile di questa attività? Perché?

Chi ha avuto il pitch più insolito? Chi ha usato il tipico stile di presentazione (ad es. la pubblicità televisiva a tarda notte)?

Chi aveva il prodotto o servizio più creativo da presentare? Hanno anche guadagnato di più? Perché o perché no?

Hai considerato i bisogni del tuo cliente nell'ideare il tuo prodotto? Ci sono stati degli ostacoli nel proporre un'idea per soddisfare le esigenze del vostro cliente?

In che modo il prodotto che hai proposto ha migliorato la vita del tuo cliente?

In questa attività, hai avuto una quantità limitata di tempo per pensare alle tue idee e presentarle. Questo presenta qualche sfida all'essere di principio nella vostra presentazione? Se sì, quanto è importante condurre una vita basata sui principi nella propria vita personale e lavorativa, per creare comportamenti che siano sempre basati sui principi?

tempo: 30-45 minuti

### ATTIVITÀ 3

Business Model Canvas PARTNER PITCH  
Date ad ogni studente una scheda BMC Partner Pitch.

Date agli studenti 3-4 minuti per rispondere alla domanda o alla richiesta sulla carta prendendo appunti o scrivendo le loro risposte sulla carta.

Accoppiare gli studenti con un partner.

Date agli studenti 1-2 minuti per lanciare o condividere le loro risposte alla domanda (o alle richieste).

Si può dare agli studenti 1 minuto per rispondere o dare un feedback al loro partner dopo che questi ha parlato.

Dopo l'attività o quando gli studenti se ne vanno, raccogliete le carte degli studenti per esaminarle.

Un formatore può poi rivedere le carte quando il tempo lo permette per il feedback.

tempo: 5-7 minuti

Ripetere quante volte necessario.

Strumenti e oggetti di scena per le attività

Schema, schede, sketchbook, ecc - per l'attività "the beats", min. 1 a persona

Pdf con parole da stampare per il workshop "Pitch it":

<https://yeacademy.org/wp-content/uploads/2018/06/Pitch-It-Words.pdf>

<https://yeacademy.org/wp-content/uploads/2018/06/Pitch-It-Customers.pdf>

Borsa o cappello, per mischiare e scegliere le parole.

Un paio di forbici.

<https://yeacademy.org/lessons/?topic=entrepreneurial-mindset&lesson=bmc-partner-pitch&resource=2626#>

Schede BMC Partner Pitch, una per studente (carta bianca, gratta e vinci o cartoncini possono essere usati per creare i propri suggerimenti per

Fonti /  
bibliografia

<https://www.questaattivita.khanacademy.org/computing/pixar/storytelling/story-structure/a/activity-1-struct>

[https://yeacademy.org/wp-content/uploads/2018/06/Pitch-It\\_v2.pdf](https://yeacademy.org/wp-content/uploads/2018/06/Pitch-It_v2.pdf)

# WORKSHOP Redazione di un Pitch Deck

Titolo del workshop	Redazione di un Pitch Deck
Numero del workshop	13
Scopo delle attività	Acquisire esperienza pratica nella realizzazione di un pitch di fare la prima bozza per il pitch deck aziendale del partecipante business pitch deck del partecipante e farlo rivedere dai coetanei
Cosa devono sapere gli insegnanti per tenere il workshop	Lo scopo e la struttura del pitch deck, dove trovare buoni esempi, errori tipici nel pitch deck preparazione
Competenze da essere sviluppate dagli studenti	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Analizzare</li> <li>- Fare una presentazione</li> </ul>
Competenze che gli studenti devono sviluppare	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Creatività</li> <li>- Visione</li> <li>- Valorizzare le idee</li> <li>- Consapevolezza e autoefficacia</li> <li>- Alfabetizzazione finanziaria ed economica</li> <li>- Mobilitare gli altri</li> <li>- Pianificazione e gestione</li> <li>- Affrontare l'incertezza, l'ambiguità e il rischio</li> <li>- Lavorare con gli altri</li> <li>- Imparare attraverso l'esperienza</li> </ul>
Attività da svolgere in gruppo ATTIVITÀ 1	<p>Analizzare la struttura del pitch deck. Controllate il modello delle 10 diapositive di Guy Kawasaki. Discutete in gruppo se la vostra idea potrebbe rientrare in queste 10 diapositive.</p> <p>Hai bisogno di più diapositive per presentare la tua idea? O meno? Quali informazioni aggiungeresti/rimuoveresti quando presenti il tuo business agli investitori? Perché?</p>

ATTIVITÀ 2	<p>Redigi la tua bozza di pitch deck</p> <p>Usa i modelli per la tua bozza di pitch deck se ogni membro ha accesso al computer.</p> <p>Altrimenti, usa carta e utensili da disegno per fare uno schizzo di base di ogni diapositiva, che vuoi preparare per i potenziali investitori</p>
ATTIVITÀ 3	<p>Scambia le tue bozze di pitch deck tra i membri del gruppo</p> <p>Ogni studente dovrebbe rivedere le bozze del pitch deck come potenziali investitori, che le riceverebbero via e-mail</p> <p>Il feedback può essere dato in forma scritta o orale</p> <p>Prenditi 5-7 minuti per la revisione e 3-5 per il feedback</p>
Articoli aggiuntivi che non rientrano nelle altre categorie	<p>Se avete tempo extra per l'attività 1, i partecipanti possono controllare le seguenti pagine per trarre ispirazione da esempi reali di pitch deck finanziati:</p> <p><a href="https://www.fundedpitchdecks.com">https://www.fundedpitchdecks.com</a></p> <p><a href="https://medium.com/startup-grind/all-the-public-startup-pitch-decks-in-one-place-7d3ddff33bdc">https://medium.com/startup-grind/all-the-public-startup-pitch-decks-in-one-place-7d3ddff33bdc</a></p> <p>Se sei a corto di tempo, è possibile utilizzare il modello per la bozza del pitch deck da qui:</p> <p><a href="https://www.dropbox.com/s/pxnyscz93dzjbv8/Nextview_startup_pitch_deck_template.pptx?dl=0#">https://www.dropbox.com/s/pxnyscz93dzjbv8/Nextview_startup_pitch_deck_template.pptx?dl=0#</a></p>
Fonti /bibliografia	<p><a href="https://nextviewventures.com/blog/free-startup-pitch-decks-template/">https://nextviewventures.com/blog/free-startup-pitch-decks-template/</a></p>

