

## Crescere Imprenditori con Garanzia Giovani

CRESCERE IMPRENDITORI: Percorso di formazione e accompagnamento all'autoimprenditorialità

FORMAZIONE GENERALE ALLO SVILUPPO DELL'IMPRENDITORIALITÀ (60 ORE)

CONTENUTI	DOCENTE
<p>EMPOWERMENT: Orientamento all'imprenditorialità, entrepreneurial mindset, competenze imprenditoriali, prendere decisioni, concetto di rischio.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mercato del Lavoro</li> <li>• Imprenditorialità. Rischi e opportunità , analisi casi</li> </ul> <p>Esercitazioni in gruppo e individuali: business games, design thinking</p>	Lara Dattoli
<p>ECONOMIA E FINANZA: piano economico finanziario, rapporti con le banche</p> <p><b><u>Azienda come attività economica</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• definizione di azienda;</li> <li>• valutazione fattibilità economica del progetto;</li> <li>• piano degli investimenti;</li> <li>• conto economico;</li> <li>• stato patrimoniale;</li> </ul> <p><b><u>Banca come supporto all'azienda</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• quanto chiedere alla banca;</li> <li>• come presentarsi alla banca;</li> <li>• modalità di finanziamento;</li> </ul>	Cristina e Roberto Aprile
<p>MARKETING: web marketing, comunicazione, promozione, utilizzo dei social media</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La comunicazione come leva del marketing mix</li> <li>• Tipi di comunicazione</li> <li>• Strategia di comunicazione e inbound marketing</li> <li>• Il mix della comunicazione marketing</li> <li>• Il web marketing ed i social media</li> <li>• Evoluzione del www</li> <li>• Il social selling</li> <li>• Social B2B e B2C</li> <li>• Gli indici per valutare le strategie nei social</li> <li>• E-commerce</li> <li>• Il sales funnel e come gestirlo con internet</li> <li>• Marketing diretto</li> <li>• Database e CRM</li> </ul>	Francesco Costanzini e Luca Vernocchi

CONTENUTI	DOCENTE
<p>ASPETTI NORMATIVI e CONTABILITA': Forme giuridiche, normativa fiscale, contrattualistica, contabilità</p> <p><b><u>Avviare una attività – avvio formale e costi</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ditta individuale</li> <li>• Impresa familiare: cenni</li> <li>• Tipi di società: cenni</li> <li>• La società in nome collettivo</li> <li>• La società in accomandita semplice</li> <li>• La società a respons. Limitata</li> <li>• La s.r.l. semplificata</li> </ul> <p><b><u>Una attività avviata – contabilità e fisco</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• tipologie di contabilità e costi</li> <li>• funzionamento dell'IVA</li> <li>• non è un costo</li> <li>• fatture, scontrini, ricevute</li> <li>• imposte dirette, incidenza economica</li> <li>• obblighi contabili e scadenze principali: costi, sanzioni</li> </ul> <p><b><u>Una attività avviata – i contratti e i terzi</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• i principali contratti dell'impresa:</li> <li>• compravendita</li> <li>• appalto</li> <li>• locazione commerciale</li> <li>• affitto d'azienda</li> <li>•</li> </ul> <p>Esercitazioni su case studies</p>	<p>Cristina e Roberto Aprile</p>

CONTENUTI	DOCENTE
<p>IL BUSINESS PLAN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Il business plan: obiettivi, struttura, destinatari, presentazione;</li> <li>• Aspetti quantitativi ed aspetti qualitativi.</li> <li>• Innovatività dell'idea e coerenza con l'esperienza del proponente.</li> <li>• Il business model.</li> <li>• Esercitazione su Business Model e SWOT</li> <li>• Il mercato e l'offerta: la segmentazione;</li> <li>• L'accesso al mercato: canale e rete vendita;</li> <li>• La concorrenza;</li> <li>• Il piano delle vendite;</li> <li>• L'impatto sull'organizzazione ed il fabbisogno di risorse umane.</li> <li>• Esercitazione sulla compilazione di Business Plan – aspetti qualitativi.</li> </ul> <p>Esercitazioni su traccia di piano economico finanziario</p>	<p>Cristina e Roberto Aprile</p>
<p><b><u>Avviare una attività e finanziarla</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rapporti con banche e istituti di credito</li> <li>• Consorzi garanzia fidi</li> <li>• il MISE e il Micro credito</li> <li>• Agenzia per lo Sviluppo - Invitalia</li> <li>• selfieemployment</li> <li>• auto impiego</li> <li>• imprese a tasso zero</li> <li>• Esercitazioni</li> </ul>	<p>Cristina e Roberto Aprile</p>

CONTENUTI	DOCENTE
<p><b>ORGANIZZAZIONE:</b> motivazione personale, gestione risorse umane, definizione del gruppo di lavoro, team coaching</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Azienda come sistema organizzativo</li> <li>• Come definire l'efficacia organizzativa in base agli obiettivi da perseguire e l'efficienza organizzativa in base alle risorse necessarie</li> <li>• Valutazione delle risorse strategiche e delle competenze distintive</li> <li>• Individuazione delle attività da svolgere, e delle funzioni e dei ruoli a cui associarle</li> <li>• Definizione dei processi organizzativi</li> <li>• Know-how, motivazione e miglioramento continuo</li> </ul> <p>Esercitazioni Realizzazione individuale guidata di un business model canvas</p>	<p style="text-align: center;">Luca Vernocchi</p>
<p><b>IL MERCATO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le ragioni del business e del Mktg</li> <li>• Definizione di Ambiente, Settore e Mercato</li> <li>• Modelli di analisi dell'Ambiente e del Settore (breve esercitazione)</li> <li>• Attrattività e Accessibilità di mercato</li> <li>• Segmentazione di mercato e mercato di riferimento (breve esercitazione)</li> <li>• FCS e concorrenza (breve esercitazione)</li> <li>• Competenze Distintive (breve esercitazione)</li> <li>• Vantaggio Competitivo</li> <li>• Posizionamento (breve esercitazione)</li> <li>• Mktg Mix</li> <li>• C/ Economico di Marketing &amp; Vendita (breve esercitazione)</li> </ul>	<p style="text-align: center;">Luca Vernocchi</p>