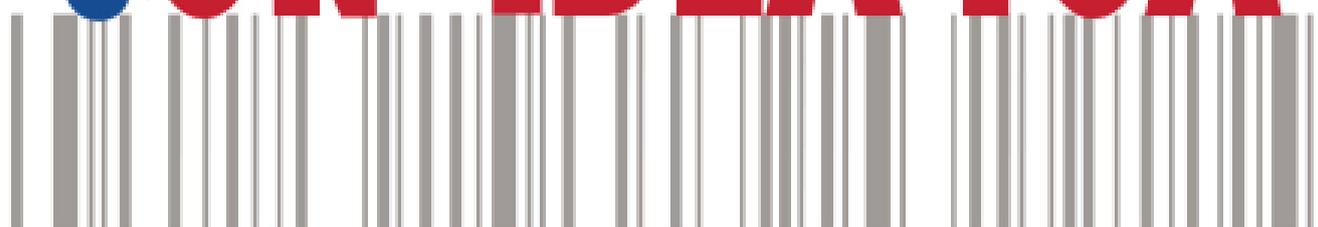




GUIDA AL
FORMATORE

UN'IDEA TUA



PROGETTO RE-LAB: START UP YOUR BUSINESS

Progetto co-finanziato da



UNIONE
EUROPEA



MINISTERO
DELL'INTERNO

FONDO EUROPEO PER I RIFUGIATI 2008 – 2013

AP 2011/2012 Azione 2 - Modulo I

"RE-LAB: start up your business"

ITC
International Training Centre



micro
finanza
.it



RE-LAB: START-UP YOUR BUSINESS

WP4 – Formazione e Orientamento

Programma Formativo

GUIDA AL FORMATORE



International Training Centre of the ILO

INDICE

1.	Introduzione	3	
2.	Breve riassunto del Progetto <i>RE-LAB: start up your business</i>	5	
3.	Obiettivi del manuale	7	
4.	Destinatari della Guida al Formatore	7	
5.	Approccio del programma formativo	8	
6.	Organizzazione del programma formativo	10	
7.	Contenuti del programma formativo	12	
	7.1	Il Modulo formativo 1	12
	7.2	Il Modulo formativo 2	21
Tabella riassuntiva		26	
Allegati			
1. Presentazione programma formativo (ppt)			
2. Patto formativo			
3. Questionario di valutazione			

1. INTRODUZIONE

Le attività di formazione, di apprendimento e di sviluppo delle capacità istituzionali e individuali che realizza l'*International Training Centre of the ILO*¹ aspirano principalmente a potenziare le competenze di quei soggetti che a) assicurano programmi formativi, servizi e consulenze ai destinatari finali della formazione, b) ne sono beneficiari diretti, nei diversi paesi del mondo.

L'ITC-ILO promuove politiche e programmi che facilitano l'apprendimento e l'occupabilità nell'arco della vita, per migliorare le risorse umane e per ridurre le disuguaglianze nel mondo del lavoro, tramite l'attuazione di progetti e attività di formazione e di apprendimento.

Oggi l'imprenditorialità è considerata una delle leve fondamentali per far fronte al nuovo scenario competitivo prospettato dal mondo del lavoro. Nelle economie moderne, la propensione ad attivare nuove iniziative imprenditoriali rappresenta sempre più un "motore" trainante negli affari e per la società in generale.

La propensione all'imprenditorialità degli immigrati è materia di studio, il cui interesse è in crescita, se si considerano i dati correnti sull'immigrazione in Italia: la presenza di circa 3,6 milioni di soggiorni non comunitari, l'incidenza percentuale degli immigrati rispetto alla popolazione locale (8,2%), il loro tasso di disoccupazione (12,1%) e il numero d'impresе a titolarità straniera (circa 250.000²). Di questi, 37.350 immigrati hanno presentato domanda di asilo in Italia nel 2011, di cui 7.155 ne hanno ottenuto il riconoscimento³.

Secondo il Rapporto finale del Progetto UNIONCAMERE "*Start it up: nuove imprese per cittadini stranieri*" i titolari stranieri d'impresе in Italia nel 2011 sono addirittura il doppio arrivando a oltre 440.000, con un contributo di oltre il 12% sul PIL nazionale (percentuale che si è incrementata del 5% in soli 5 anni).

Tuttavia, uno dei principali problemi che gli immigrati imprenditori (o aspiranti tali) devono affrontare è l'accesso al credito, sia per lo *start-up* che per lo sviluppo dell'attività imprenditoriale⁴.

Di fronte a questo dati, il potenziamento delle misure d'inserimento lavorativo delle persone rifugiate con opzioni alternative all'assistenzialismo, la stabilizzazione del loro soggiorno, la qualificazione dei nuovi cittadini, il recupero dal sommerso, l'avvio di modelli di credito, sono alcune delle sfide che il Progetto "*RE-LAB: start-up your business*" -tramite lo svolgimento di un programma formativo orientato all'imprenditorialità e destinato a titolari di protezione internazionale- tenta di perseguire.

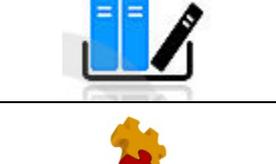
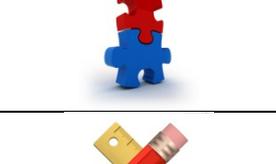
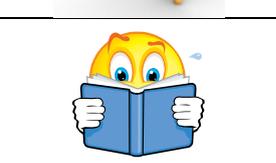
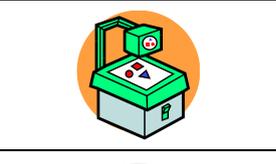
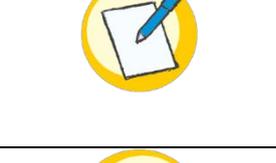
¹ www.itcilo.org

² Il Rapporto finale del Progetto UNIONCAMERE "*Start it up: nuove imprese per cittadini stranieri*" parla di cifre raddoppiate nel 2011: circa 440.000 titolari stranieri d'impresе in Italia

³ *Dossier Statistico Immigrazione 2012 – 22° Rapporto Caritas e Migrantes*

⁴ CEEDR - Middlesex University: Final Report "*Young, Women, Ethnic Minority and Co-Entrepreneurs*"

Simbologia utilizzata

	Obiettivi Definizione delle finalità da perseguire
	Destinatari Definizione delle caratteristiche del gruppo meta
	Contenuto Descrizione dei contenuti
	Metodologia Spiegazione dei metodi didattici suggeriti
	Strumenti Descrizione dei materiali e strumenti didattici suggeriti per la realizzazione dell'attività didattica
	Risorse umane Descrizione dei docenti, esperti, testimoni, etc. coinvolti nello svolgimento dell'attività didattica
	Scheda di lettura Ulteriori nozioni e informazioni sulla tematica trattata
	Slide Strumento da utilizzare nelle spiegazioni in plenaria tramite proiezione
	Concetti Enfaticazione dei concetti o le informazioni chiave che devono essere tenute in particolare considerazione dal partecipante
	Attività pratiche Attività pratiche che permettono di mettere in atto quanto appreso, o valutazioni personali, che faciliteranno l'identificazione di abilità e/o possibilità
	Esercizi e casi di studio Esercizi che favoriscono la riflessione e facilitano il confronto rispetto alle proprie esperienze personali

2. BREVE RIASSUNTO DEL PROGETTO RE-LAB: START UP YOUR BUSINESS

Obiettivi generali

Il progetto "RE-LAB: start-up your business" è finanziato dal Ministero dell'Interno - Dipartimento per le Libertà Civili e l'Immigrazione e dall'Unione Europea, nell'ambito del Fondo Europeo per i Rifugiati⁵, annualità 2011/2012. Promosso dall'*International Training Centre of the ILO* in partenariato con il *Consiglio Italiano per i Rifugiati*, *Micro Progress Onlus*, *l'Associazione Microfinanza e Sviluppo* e il *Comune di Venezia* – ha l'obiettivo di promuovere iniziative imprenditoriali di persone titolari di protezione internazionale, fornendo competenze e strumenti utili all'avvio di attività economiche, accompagnando le persone in un percorso di orientamento e formazione e sostenendo la creazione di nuove imprese.

Destinatari

Destinatari dell'iniziativa sono le persone *titolari di protezione internazionale* (rifugiati e titolari di protezione sussidiaria) (TPI) che sul territorio nazionale intendono avviare un'attività autonoma.

Piano di lavoro

Il progetto si sviluppa nell'arco di due anni. Il primo Modulo ha inizio a Ottobre 2012 e termina a Giugno 2013. Il secondo Modulo va da Luglio 2013 a Giugno 2014.

Le azioni previste nel primo modulo sono finalizzate a:

- ✓ Favorire l'acquisizione di competenze e strumenti utili all'avvio di un'attività economica indipendente, da parte di almeno novanta (90) TPI appartenenti alle categorie ordinarie, attraverso l'erogazione di un programma formativo sull'imprenditorialità.
- ✓ Facilitare l'identificazione e la creazione di almeno sei (6) iniziative imprenditoriali (6 nuove imprese o attività economiche già esistenti e rilevate, in anche in forma di cooperativa) realizzate da TPI partecipanti al percorso formativo.
- ✓ Fornire strumenti per sostenere e completare il processo di avvio delle iniziative imprenditoriali identificate tramite l'erogazione di un servizio di accompagnamento puntuale e personalizzato.

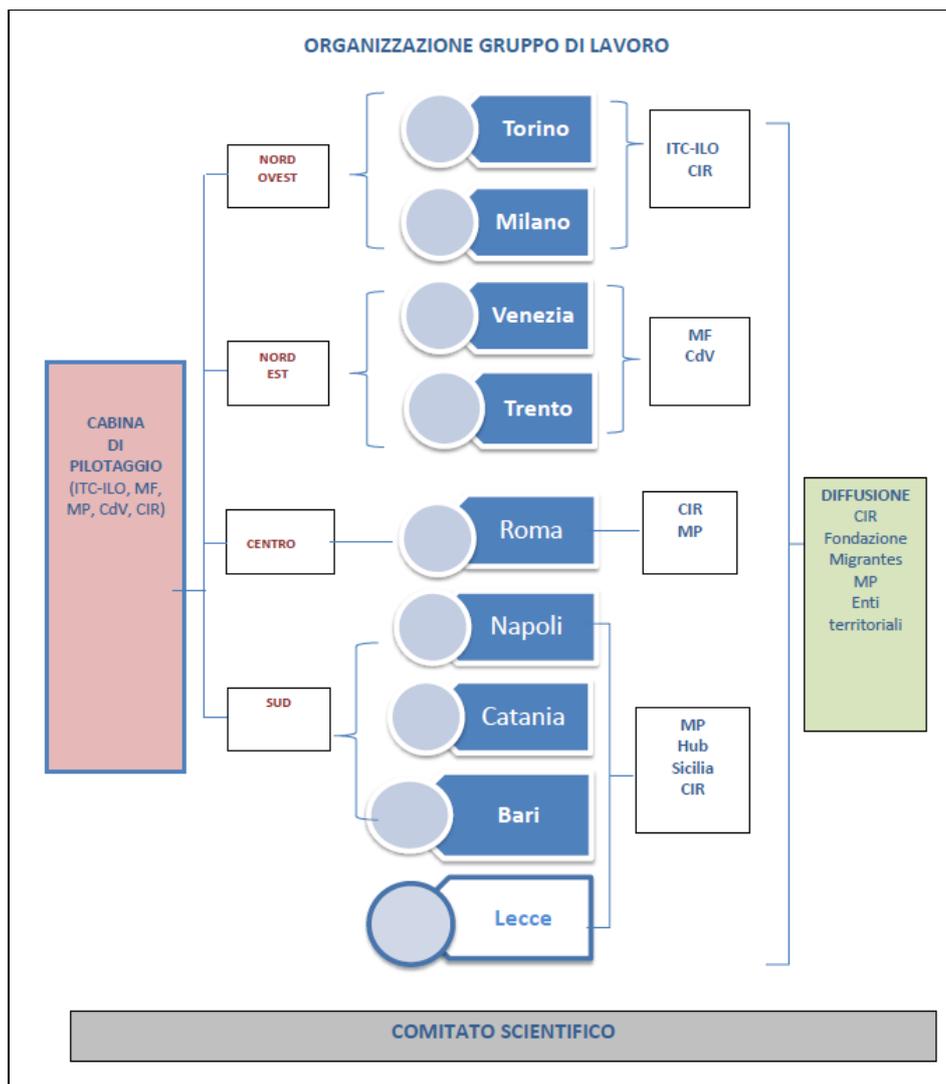
Nel secondo modulo è previsto il raggiungimento dei seguenti obiettivi:

- ✓ Fornire ai TPI mezzi e strumenti per completare l'avvio di almeno sei (6) iniziative imprenditoriali selezionate e avviate nel corso del precedente Modulo 1.
- ✓ Facilitare l'identificazione di almeno ulteriori sette (7) iniziative imprenditoriali (nuove imprese, attività economiche già esistenti e rilevate, anche in forma di cooperativa) realizzate da TPI partecipanti al percorso formativo previsto nel primo Modulo.
- ✓ Dotare i TPI di mezzi e strumenti utili a supportare e completare l'avvio di almeno sette (7) nuove iniziative imprenditoriali identificate nel Modulo 2.
- ✓ Creare un nucleo di tutors per nuovi start-up d'impresa.
- ✓ Diffondere i risultati raggiunti dal programma.

⁵ <http://www.interno.gov.it/mininterno/export/sites/default/it/temi/asilo/sottotema010.html>

TEMPISTICA

I ANNO (Ottobre 2012 – Giugno 2013)	
➤	Selezione 120 partecipanti (novembre 2012 – gennaio 2013)
➤	Formazione 90 partecipanti (febbraio-aprile 2013)
➤	Valutazione di 20 <i>business plan</i> (aprile-maggio 2013)
➤	Supporto all'avvio d'impresa e Finanziamento di 6 progetti imprenditoriali (entro giugno 2013)
II ANNO (Luglio 2013 – Giugno 2014)	
➤	Selezione di ulteriori 7 progetti imprenditoriali e avvio d'impresa (luglio 2013 – giugno 2014)
➤	Finanziamento di ulteriori 7 progetti imprenditoriali (entro giugno 2014)
➤	Accompagnamento con servizi di Assistenza di tutte le neo-impresе avviate dal progetto (luglio 2013 – giugno 2014)



3. OBIETTIVI DEL MANUALE

La Guida al Formatore ha l'obiettivo di orientare i docenti, formatori, facilitatori e consulenti coinvolti nell'implementazione del programma formativo del Progetto "RE-LAB: start-up your business" finalizzato alla promozione dell'imprenditorialità.

La Guida mira in particolare a:

- ✓ contestualizzare l'utilizzo del programma formativo
- ✓ facilitare la comprensione dell'approccio proposto da parte dell'utilizzatore
- ✓ definire le figure professionali da coinvolgere nell'erogazione
- ✓ illustrare gli obiettivi, i contenuti del programma formativo, le modalità di organizzazione delle diverse Unità, la metodologia, gli strumenti suggeriti e le risorse umane richieste
- ✓ descrivere il processo, i tempi, i risultati attesi.

La Guida al Formatore propone un approccio formativo:

- orientato all'azione, dove i contenuti delle sessioni formative così come i principi d'apprendimento si basano su esperienze reali dei partecipanti;
- che combina esperienze e conoscenze dei facilitatori/docenti con quelle dei partecipanti;
- che sviluppa abilità in maniera progressiva;
- che suggerisce metodi diretti e partecipativi, promuove la coesione di gruppo e l'apprendimento interattivo;
- adattabile a contesti locali o regionali, e alle caratteristiche specifiche di ogni sede.

4. DESTINATARI DELLA GUIDA AL FORMATORE

La Guida al Formatore è destinata ai docenti, formatori, facilitatori e consulenti coinvolti nell'implementazione del programma formativo del Progetto "RE-LAB: start-up your business" finalizzato alla promozione dell'imprenditorialità.

Nello specifico, i formatori coinvolti nel programma sono:

- Professionisti specializzati nella promozione della micro e piccola impresa.
- Professionisti specializzati nello sviluppo imprenditoriale.

E' auspicabile che detti soggetti possiedano un'esperienza didattica nella formazione per adulti, possibilmente in contesti di sviluppo, con migranti e gruppi vulnerabili. Risulta indispensabile inoltre una marcata conoscenza del contesto nazionale e locale (dove i partecipanti al corso potrebbero localizzare le future nuove imprese).

Nell'erogazione del pacchetto formativo, e in particolare nel Modulo formativo 1 – Orientamento all'imprenditorialità, potrebbe inoltre essere utile durante le attività didattiche affiancare ai partecipanti un *mediatore culturale* avente un'esperienza puntuale di assistenza e orientamento a Titolari di Protezione Internazionale in Italia.

5. APPROCCIO DEL PROGRAMMA FORMATIVO

Promuovere il *decent work*

La slide seguente riassume l'approccio dell'International Training Centre of the ILO, che il programma formativo del Progetto RE-LAB intende perseguire:



Attraverso le attività di formazione e orientamento, il programma mira a contribuire all'obiettivo prioritario del mandato dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro (ILO⁶): *"promuovere pari opportunità per donne e uomini al fine di ottenere un lavoro dignitoso e produttivo, in condizioni di libertà, equità, sicurezza e dignità umana"*. In particolare, l'ILO incoraggia il concetto di *lavoro dignitoso (decent work)* per tutti, attraverso il raggiungimento di quattro obiettivi strategici chiave: promuovere e realizzare le norme e i principi e diritti fondamentali del lavoro, favorire le opportunità di lavoro dignitose, migliorare la copertura e l'efficacia della protezione sociale e rafforzare il dialogo sulle questioni legate al lavoro.

Sperimentare nuovi modelli d'integrazione

Nello specifico, il Progetto RE-LAB si configura come un'iniziativa sperimentale finalizzata alla promozione dell'occupazione attraverso la creazione di nuove opportunità di lavoro

⁶ <http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/mission-and-objectives/lang--en/index.htm>

dignitose che offrono ai TPI un'alternativa nel loro percorso d'integrazione sociale, economica e culturale.

Il programma formativo intende testare l'orientamento all'imprenditorialità come un'altra opzione per facilitare e favorire l'emancipazione e l'indipendenza economica delle persone rifugiate.

Esso propone un percorso formativo suddiviso in due: una parte introduttiva al concetto d'imprenditorialità (Modulo formativo 1), nel corso della quale s'intende guidare i partecipanti nella comprensione del mondo imprenditoriale (conoscenze), orientandoli nella verifica e auto-valutazione dei propri orientamenti individuali, delle proprie competenze e dell'esistenza (o meno) di un'attitudine all'imprenditorialità (o "*spirito imprenditoriale*"). Il modulo mira anche a rafforzare le competenze necessarie all'identificazione di un'idea imprenditoriale e alla valutazione della sua fattibilità ed efficacia in termini pratici.

Questa prima fase porta a un'auto-selezione di coloro che decideranno di proseguire nello svolgimento del programma formativo, partecipando all'erogazione del Modulo formativo successivo, prettamente orientato alla definizione e sviluppo di un progetto d'impresa concreto.

Lo svolgimento del Modulo formativo 2 presuppone infatti, come requisito iniziale, che il partecipante abbia un'idea chiara del tipo d'attività imprenditoriale che desidera pianificare nel dettaglio.

Sostenibilità

Il programma formativo del progetto RE-LAB si propone come un pacchetto didattico facilmente replicabile in autonomia da altri soggetti che operano con TPI nelle diverse sedi territoriali. L'obiettivo è di offrire strumenti e metodologie che possano garantire un effetto moltiplicatore dell'azione in contesti nuovi anche dopo la fine delle attività progettuali finanziate.

6. ORGANIZZAZIONE DEL PROGRAMMA FORMATIVO

Il programma formativo ha una durata complessiva di 96 ore di formazione. Esso è strutturato in **Moduli** formativi, a sua volta sono suddivisi in **Unità**, come segue:

Modulo formativo 1	4 Unità	32 Ore
Modulo formativo 2	6 Unità	64 Ore
		96 ORE

Il **Modulo formativo 1** introduce i partecipanti al corso, presentando loro il contesto di riferimento, gli obiettivi, il programma formativo, il piano didattico, gli strumenti messi a disposizione dal Progetto, le metodologie proposte e i risultati attesi.

Esso intende fornire ai partecipanti gli strumenti per analizzare la propria attitudine e propensione all'imprenditorialità, valutare le proprie competenze e abilità imprenditoriali, e conoscere meglio il contesto di riferimento dove s'intende avviare l'impresa.

L'obiettivo è fornire ai partecipanti dati, informazioni e strumenti ai fini di una prima autovalutazione delle competenze, dei requisiti e delle condizioni minime necessarie all'avvio del disegno un progetto di micro o piccola impresa.

Modulo formativo 1 – Orientamento all'imprenditorialità		
Unità 1.1	Introduzione al programma formativo	4
Unità 1.2	Perché diventare imprenditore?	8
Unità 1.3	Il contesto economico italiano: opportunità per l'imprenditorialità	8
Unità 1.4	Valuta un'idea imprenditoriale	12
		32

Il **Modulo formativo 2** percorre nel dettaglio i vari passi necessari allo sviluppo di un progetto d'impresa.

Esso intende orientare ed assistere i partecipanti nella produzione di un proprio *business project*.

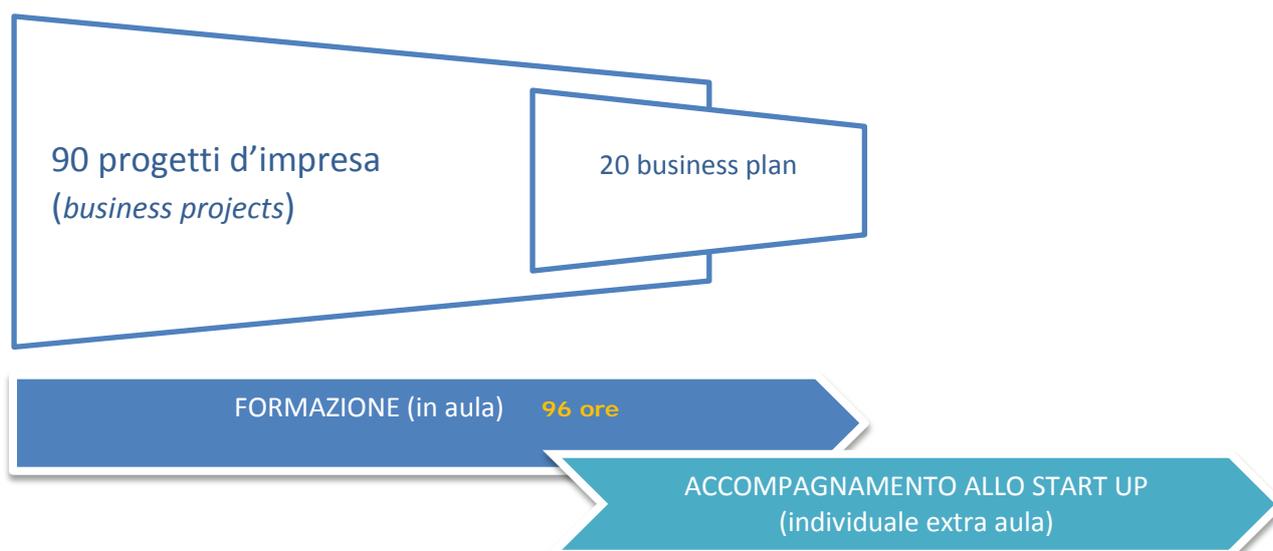
L'obiettivo è di fornire competenze e strumenti, supportare la raccolta di dati e informazioni, nonché fornire un'assistenza e un tutoraggio puntuale, per permettere ai partecipanti di elaborare un proprio progetto d'impresa.

Modulo formativo 2 – Sviluppo di un progetto d'impresa		
Unità 2.1	Identificare il mercato e sviluppare una strategia di posizionamento	16
Unità 2.2	Formalizzare l'impresa	4
Unità 2.3	Organizzare l'impresa: disegno del piano operativo	10
Unità 2.4	Calcolo dei costi	12
Unità 2.5	Il piano finanziario	16
Unità 2.6	Dalla teoria alla pratica: cosa fare ora?	6
		64

Il processo

A conclusione dell'Unità 2.4 del Modulo formativo 2, il Comitato Scientifico⁷ del Progetto selezionerà 20 progetti d'impresa (definiti *business projects*: poiché saranno progetti d'impresa "semplici" che richiederanno ulteriori elaborazioni e approfondimenti) ritenuti maggiormente realizzabili.

Tutti i 90 partecipanti proseguiranno le attività formative in aula (completando l'intero percorso formativo di 96 ore), ma a seguito di tale selezione, i 20 *business projects* identificati usufruiranno di un servizio di accompagnamento puntuale addizionale realizzato dagli esperti del Progetto. Tale consulenza puntuale è realizzata da professionisti che supporteranno il partecipante nella finalizzazione di tutti i documenti tecnico-finanziari necessari alla presentazione di un business plan "elaborato", ai fini della valutazione della sua fattibilità.



⁷ <http://www.ideatua.it/partner/comitato-scientifico/>

7. CONTENUTI DEL PROGRAMMA

7.1 MODULO FORMATIVO 1 – ORIENTAMENTO ALL'IMPRENDITORIALITÀ



Obiettivo del Modulo

Fornire ai partecipanti dati, informazioni e strumenti ai fini di una prima autovalutazione delle competenze, dei requisiti e delle condizioni minime necessarie all'avvio del disegno un progetto d'impresa.



Contenuti del Modulo

- 1.1 Introduzione al programma formativo
- 1.2 Perché diventare imprenditore?
- 1.3 Il contesto economico italiano: opportunità per l'imprenditoria
- 1.4 Valuta un'idea imprenditoriale

Obiettivi d'apprendimento

Alla fine del modulo, i partecipanti saranno in grado di:

- Comprendere gli obiettivi del corso, conoscerne i contenuti e la metodologia.
- Verificare la congruenza di detti obiettivi con le proprie aspettative.
- Valutare le proprie competenze imprenditoriali.
- Analizzare meglio il contesto locale di riferimento.
- Valutare la propria idea imprenditoriale



Metodologia

Le attività didattiche alternano presentazioni di relatori/esperti, rappresentanti istituzionali, testimoni, etc., con momenti di dibattito e confronto, animati da un Facilitatore tramite l'utilizzo di dinamiche partecipative. Per lo svolgimento di alcune Unità, si propone l'utilizzo di pacchetti formativi dell'ITC-ILO/ILO. Essi sono stati adattati al contesto e al target specifico di riferimento, e prevedono l'esecuzione di presentazioni, esercitazioni individuali e lavori di gruppo, dibattiti e scambi di conoscenze ed esperienze. Tali attività sono facilitate da un Esperto tramite l'utilizzo di tecniche e metodologie tipiche della formazione per adulti. Il programma presuppone un approccio multidisciplinare incentrato sul partecipante, dove l'apprendimento è facilitato dalla condivisione di pratiche ed esperienze tra tutti i soggetti beneficiari.

Modulo formativo 1 - LE UNITÀ DIDATTICHE

Unità 1.1

Introduzione al programma formativo (4 ore)



Obiettivo dell'Unità 1.1

- ✓ Informare i partecipanti sugli obiettivi del corso, i contenuti e la metodologia del programma formativo
- ✓ Verificare la congruenza tra obiettivi del corso e aspettative dei partecipanti
- ✓ Conoscere i profili dei partecipanti e condividere le diverse idee imprenditoriali del gruppo



Contenuti dell'Unità 1.1

1. Benvenuto e introduzione
2. Presentazione del Progetto e del Programma formativo
3. Processo d'induzione: descrizione degli obiettivi di apprendimento e analisi aspettative dei partecipanti
4. Presentazione dei partecipanti e delle rispettive idee imprenditoriali



Metodologia

La sessione ha inizio con due brevi presentazioni ppt che hanno come obiettivo descrivere:

- a) il contesto generale nell'ambito del quale si realizza l'iniziativa, le premesse del progetto, i suoi obiettivi, le attività previste e i risultati attesi. A tal fine, si propone di utilizzare il video realizzato durante la Conferenza di Lancio del Progetto (avvenuta a Roma il 16 gennaio 2013), scaricabile dal sito www.ideatua.it;
- b) Il programma formativo proposto: contenuti, metodologia, risultati attesi, modalità di esecuzione, tempistica, gruppo di lavoro, etc.

Le presentazioni saranno a cura del Coordinatore dell'Equipe Territoriale di riferimento, eventualmente integrate da brevi saluti di benvenuto da parte di rappresentanti degli enti territoriali coinvolti nell'iniziativa (es. Prefettura, autorità locali, associazioni che lavorano con TPI, etc.).

Successivamente, il Facilitatore guiderà una breve attività partecipativa finalizzata a raccogliere le aspettative dei partecipanti. Esse potranno essere espone in aula durante tutto il percorso formativo al fine permetter un costante confronto con i risultati man mano raggiunti dal corso.

Infine, un rapido giro di tavolo per la presentazione dei partecipanti e delle rispettive idee imprenditoriali chiuderà la sessione. Il Facilitatore lascerà spazio a un breve dibattito e confronto, animato tramite l'utilizzo di dinamiche partecipative.



Strumenti

- Presentazione del Progetto (<http://www.ideatua.it/>)
- Presentazione del Programma formativo (ppt)



Risorse umane

- Coordinatore *Equipe Territoriale* di riferimento
- Autorità/Istituzioni locali (es.: Rappresentanti di enti territoriali coinvolti)
- Facilitatore

Unità 1.2

Perché diventare imprenditore? (8 ore)

**Obiettivo dell'Unità 1.2**

Facilitare l'auto-valutazione delle competenze imprenditoriali dei partecipanti. In particolare:

- ✓ Sviluppare nei partecipanti un atteggiamento positivo nei confronti delle imprese e dell'imprenditoria.
- ✓ Creare nei partecipanti maggior consapevolezza rispetto all'imprenditoria come possibilità di lavoro.
- ✓ Offrire conoscenze e esperienze sulle competenze necessarie e sulle possibili difficoltà da affrontare nell'avvio e nella gestione di un'impresa di successo.
- ✓ Facilitare la transizione verso il mondo del lavoro come risultato di una migliore comprensione delle funzioni imprenditoriali.

**Contenuti dell'Unità 1.2**

1. Cosa significa "essere imprenditore"?
2. Definizione di "spirito imprenditoriale"
3. Valutazione del potenziale imprenditoriale
4. Individuazione delle caratteristiche imprenditoriali
5. Lavoro autonomo
6. Piccole imprese
7. Fattori di successo essenziali per la creazione di una piccola impresa
8. La decisione di diventare imprenditore

**Metodologia**

Le attività saranno guidate dal Facilitatore o da un/a Esperto/a di sviluppo imprenditoriale. La formazione sarà realizzata tramite l'utilizzo del supporto didattico offerto dal pacchetto formativo dell'ITC-ILO "KAB - Know About Business"⁸ adattato e contestualizzato alle esigenze del Progetto e tradotto in italiano.

Il manuale guida il docente nell'erogazione dei contenuti, nella condivisione di concetti e informazioni, nella realizzazione dei esercizi e attività pratiche di tipo partecipativo, e orienta l'attività di restituzione da parte dei partecipanti e la strutturazione di conclusioni.

Esso fornisce gli strumenti didattici necessari allo svolgimento delle diverse tematiche:

- ✓ Schede di lettura
- ✓ Esercizi e casi di studio
- ✓ Slides

⁸ <http://kab.itcilo.org/en>
<http://www.ilo.org/public/english/region/eurpro/moscow/areas/kab.htm>

Le attività didattiche si svolgono tramite la distribuzione di fotocopie dei diversi materiali didattici (esercizi, letture, etc. tratti dal manuale), che il docente dovrà preparare previamente.

Egli potrà selezionare i materiali più adatti al proprio target anche rispetto ai tempi previsti per ogni Unità, nella calendarizzazione dei corsi in ogni *Equipe Territoriale*.

Sarebbe auspicabile in questa sessione l'utilizzo di una testimonianza concreta da parte di un TPI che abbia avviato un'attività imprenditoriale in proprio.



Strumenti



Pacchetto formativo dell'ITC-ILO "KAB - Know about business"
Modulo formativo 1 – Orientamento all'imprenditorialità
Unità 1.2 - *Perché diventare imprenditore*



Risorse umane

- Docente/ Esperto di sviluppo imprenditoriale
- Facilitatore
- Imprenditore *testimonial*

Unità 1.3

Il contesto economico italiano: opportunità per l'imprenditoria
(8 ore)**Obiettivo dell'Unità 1.3**

Fornire ai partecipanti conoscenze, informazioni, dati, strumenti, etc. per una migliore analisi del contesto, del mercato, delle opportunità e dei servizi esistenti a livello nazionale e locale per l'avvio di una nuova impresa in Italia.

**Contenuti dell'Unità 1.3**

1. Breve panoramica sull'andamento economico generale e regionale
2. La micro, piccola e media impresa in Italia e nella regione di riferimento
3. Settori in crescita e prospettive di mercato a livello locale
4. Analisi del domanda (fabbisogni del territorio di riferimento)
5. Quadro normativo e fiscale (nazionale e locale)
6. Servizi di supporto all'imprenditorialità
7. (Altri temi di specifico interesse)

**Metodologia**

Le attività saranno guidate dal Facilitatore eventualmente in collaborazione con un/a Esperto/a di sviluppo imprenditoriale.

La sessione potrà prevedere l'organizzazione di una scaletta d'interventi, oppure la pianificazione di una tavola rotonda moderata da uno degli Esperti, dove si prevede l'alternarsi di brevi presentazioni realizzate da relatori specializzati, invitati a partecipare.

L'obiettivo è favorire la discussione e risposta di quesiti e dubbi sui diversi temi suggeriti, al fine di offrire ai partecipante una rapida panoramica del contesto economico nazionale e locale e delle eventuali opportunità o nicchie di mercato presenti a livello locale.

Si suggerisce di invitare rappresentanti d'istituzioni pubbliche o private operanti a livello locale, quali ad esempio:

- La rete camerale. UNIONCAMERE⁹ o Camere di Commercio locali, in particolare i settori che analizzano il mercato: studi e osservatori di settore, uffici banche dati e statistiche, etc.
- Le associazioni di categoria che si rivolgono alle micro e piccole imprese, come per esempio CNA-Centro Studi¹⁰. In particolare CNA World offre inoltre uno sportello multiservizi al servizio degli stranieri (come per esempio il CNA World-Dedalo Torino¹¹);

⁹ <http://www.unioncamere.gov.it/>

¹⁰ <http://www.cna.it/CNA-Centro-Studi>

¹¹ <http://www.cna.to.it/CNA/servizi/Cat10/Ass1/>

- Enti e servizi a supporto dello sviluppo imprenditoriale (come per esempio il Servizio “Nuove Imprese” della Camera di Commercio di Torino¹², lo sportello “Mettersi in Proprio” della Provincia di Torino¹³, l’incubatore d’imprese del Politecnico di Torino¹⁴, etc.

Il Capofila mette inoltre a disposizione delle diverse *Equipe Territoriali*, le competenze e l’esperienza di un esperto fiscalista e di un esperto legale. Questi professionisti predisporranno delle schede informative puntuali per il Progetto contenenti tutte le informazioni fiscali e legali inerenti l’avvio d’impresa. Gli Esperti potranno inoltre essere invitati a presentare i contenuti delle schede durante la formazione, fornendo un servizio di consulenza puntuale su necessità specifiche.

La sessione dovrà prevedere la distribuzione di brevi schede informative sui vari temi trattati al fine di offrire ai partecipanti le informazioni di contesto generali necessarie al disegno del rispettivo progetto d’impresa. La richiesta, raccolta e distribuzione di tali materiali è a cura del Facilitatore che dovrà far preparare il materiale previamente da ogni relatore invitato.



Strumenti

- Presentazioni a cura di relatori/esperti/rappresentati d’istituzioni locali
- Brevi schede informative predisposte previamente da ogni relatore invitato



Risorse umane

- Facilitatore
- Relatori invitati

¹² <http://www.to.camcom.it/nuoveimprese>

¹³ <http://www.mettersinproprio.it/>

¹⁴ <http://www.i3p.it/>

Unità 1.4 Valuta un'idea imprenditoriale (12 ore)



Obiettivo dell'Unità 1.4

Facilitare un'auto-valutazione dell'idea imprenditoriale. In particolare:

- ✓ contribuire a sviluppare e rafforzare le attitudini imprenditoriali dei partecipanti
- ✓ motivare lo sviluppo d'idee imprenditoriali diverse, offrendo informazioni, conoscenze e metodi



Contenuti dell'Unità 1.4

1. Cos'è un'idea imprenditoriale?
2. Generare un'idea imprenditoriale
3. Analizzare e selezionare la migliore idea imprenditoriale
4. Presentare l'idea imprenditoriale



Metodologia

Le attività sono guidate dal Facilitatore o da un/a Esperto/a di sviluppo imprenditoriale. La formazione è erogata tramite l'utilizzo del supporto didattico offerto dal pacchetto formativo dell'ILO "SIYB – Start and Improve your Business"¹⁵ / "GYB–Generate your Business Idea"¹⁶, adattato e contestualizzato alle esigenze del Progetto e tradotto in italiano.

Il Manuale offre materiali e strumenti per potenziali imprenditori che desiderano sviluppare un'idea imprenditoriale fattibile. L'obiettivo delle attività formative è consentire ai partecipanti di scoprire se sono (o no) la persona giusta per avviare un'impresa e sviluppare un'idea imprenditoriale di successo. Esso spiega il processo graduale da seguire per identificare potenziali idee imprenditoriali e per selezionare la più praticabile. Alla fine dell'Unità, i potenziali imprenditori avranno potuto identificare un'idea imprenditoriale concreta e fattibile. L'idea d'impresa è il punto di partenza per lo sviluppo del successivo *business plan* (Modulo Formativo 2 – Sviluppare un'idea imprenditoriale).

¹⁵ <http://www.ilo.org/empent/areas/start-and-improve-your-business/lang--en/index.htm>

¹⁶ http://www.ilo.org/empent/areas/start-and-improve-your-business/WCMS_159397/lang--en/index.htm

Il manuale si rivolge direttamente al partecipante e serve come materiale di riferimento anche durante lo svolgimento del Modulo successivo. Esso ha lo scopo di assistere i potenziali imprenditori, nelle seguenti attività:

- ✓ Condurre un'auto-valutazione delle proprie capacità imprenditoriali e orientare i partecipanti al miglioramento;
- ✓ Generare idee imprenditoriali. I partecipanti sono guidati ad analizzare le proprie competenze e conoscenze, per capitalizzarle nella creazione di un'impresa.
- ✓ Analizzare e selezionare l'idea imprenditoriale più fattibile e che e meglio si adatta alla rispettiva situazione personale.

Tramite l'enfaticizzazione dei concetti, attività pratiche, l'utilizzo di esempi rilevanti, esercizi e casi di studio, i partecipanti possono applicare immediatamente la teoria dell'apprendimento. Il Facilitatore ha il compito di guidare e orienta l'attività formativa, gestire la restituzione da parte dei partecipanti e comporre le conclusioni.



Strumenti



Pacchetto formativo dell'ILO "GYB-Generate your business idea"
 Modulo formativo 1 – Orientamento all'imprenditorialità
 Unità 1.4 – Valuta un'idea imprenditoriale



Risorse umane

- Docente/ Esperto di sviluppo imprenditoriale
- Facilitatore

7.2 MODULO FORMATIVO 2 – SVILUPPO DI UN PROGETTO D'IMPRESA



Obiettivo del Modulo 2

Fornire competenze e strumenti, supportare la raccolta di dati e informazioni, nonché fornire un'assistenza e un tutoraggio puntuale, per permettere ai partecipanti di elaborare un proprio progetto di micro o piccola impresa.



Contenuti del Modulo 2

- 2.1 Identificare il mercato e sviluppare una strategia di posizionamento
- 2.2 Formalizzare l'impresa
- 2.3 Organizzare l'impresa: disegno del piano operativo
- 2.4 Calcolo dei costi
- 2.5 Il piano finanziario
- 2.6 Presentazione dei progetti d'impresa: dalla teoria alla pratica

Obiettivi d'apprendimento

Alla fine del modulo, i partecipanti saranno in grado di:

- Disporre di un progetto d'impresa per la messa in atto della propria idea imprenditoriale
- Verificare la fattibilità del proprio progetto d'impresa
- Presentare il proprio progetto d'impresa ai fini della messa in pratica e dell'avvio dell'impresa



Metodologia

Le attività didattiche alternano presentazioni teoriche, realizzate da un/a Esperto/a di *business plan* o da Esperti tematici (ad esempio un fiscalista, un legale, etc.) con esercitazioni individuali e attività pratiche di raccolta dati, analisi ed elaborazioni delle informazioni, progettazione e pianificazione, analisi strategica e di marketing, calcolo finanziario, etc. realizzate singolarmente da ogni partecipante in aula (con il supporto e l'orientamento del Docente), o in maniera autonoma extra-aula nell'intervallo tra un'Unità formativa e l'altra.

Per alcune tematiche potranno anche esserci momenti di confronto e dibattito, animati dall'Esperto/a tramite l'utilizzo di dinamiche partecipative. Il programma presuppone un approccio multidisciplinare incentrato sul partecipante, dove l'apprendimento è facilitato dalla condivisione di pratiche ed esperienze tra tutti i soggetti beneficiari. Si suggerisce l'utilizzo di tecniche e metodologie interattive tipiche della formazione per adulti.

Per lo svolgimento del Modulo 2, si propone l'utilizzo del pacchetto formativo dell'ILO "SYB–Start your business"¹⁷ adattato al contesto e al target specifico di riferimento del Progetto.

Il Manuale offre ai partecipanti (potenziali imprenditori con un'idea imprenditoriale embrionale), gli strumenti necessari per progettare nel dettaglio, passo dopo passo durante il corso, il proprio progetto di micro o piccola impresa. Essi potranno sviluppare le proprie idee imprenditoriali verificandone la concretezza, fattibilità e redditività.

Il manuale si rivolge direttamente al partecipante e gli servirà come materiale di riferimento anche durante la successiva fase di start up. L'erogazione delle 6 Unità previste nel Modulo 2 può essere organizzata in maniera flessibile sulla base delle esigenze dei partecipanti. Essa richiede un ciclo d'incontri formativi in aula e sessioni di accompagnamento e tutoraggio erogate in parallelo alla formazione, successivamente potenziate alla fine del corso, durante la fase di start up.

Il percorso formativo presuppone l'esistenza previa di un'idea imprenditoriale concreta e fattibile come propedeutica all'avvio del Modulo 2. Alla fine del Modulo, i partecipati avranno concluso un piano d'impresa "basico" (denominato *business project*). Il manuale fornisce il "modello" di business plan che ciascun partecipante dovrà completare alla fine del percorso formativo. Questo documento costituirà la base di partenza per la messa in atto del progetto d'avvio della nuova impresa.

In particolare, a partire dall'Unità 2.5 dedicata alla stesura del piano finanziario, il Progetto richiede di accompagnare i 20 partecipanti precedentemente selezionati dal Comitato Scientifico (vedere pagina 12) con un'attività di consulenza tecnico/finanziari extra aula, dedicata alla finalizzazione puntuale di 20 progetti d'impresa "elaborati" (*business plan* comprendenti anche i documenti tecnici necessari alla valutazione della fattibilità dell'impresa ai fini del finanziamento). Tale attività accompagnerà i partecipanti fino alla conclusione delle attività formative, e proseguirà successivamente fino allo start up effettivo delle imprese selezionate.

¹⁷ http://www.ilo.org/empent/areas/start-and-improve-your-business/WCMS_159401/lang--en/index.htm



Strumenti



- Pacchetto formativo dell'ILO "SYB–Start your business"
Modulo 2 – Sviluppo di un progetto d'impresa
Avvia la tua attività
- Modello di *business plan* "elaborato" adottato dal Progetto (che include i documenti tecnici necessari alla valutazione della fattibilità)

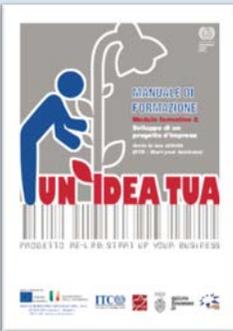


Risorse umane

- Docente/ Esperto di *business plan*
- Esperti tematici
- Facilitatore

MODULO FORMATIVO 1 - Orientamento all'imprenditorialità					
UNITA'	DURATA	CONTENUTI	OBIETTIVI	STRUMENTI	RI SORSE UMANE
Unità 1.1	4 ore	Introduzione al programma formativo <ol style="list-style-type: none"> Benvenuto e introduzione Presentazione del Progetto e del Programma formativo Processo d'induzione: descrizione degli obiettivi d'apprendimento e analisi delle aspettative dei partecipanti Presentazione dei partecipanti e delle rispettive idee imprenditoriali 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Informare i partecipanti sugli obiettivi del corso, i contenuti e la metodologia del programma formativo ➤ Verificare la congruenza tra obiettivi del corso e aspettative dei partecipanti ➤ Conoscere i profili dei partecipanti e condividere le diverse idee imprenditoriali del gruppo 	<ol style="list-style-type: none"> Presentazione del Progetto (www.ideatua.it) Presentazione del Programma formativo (ppt) 	<ul style="list-style-type: none"> • Coordinatore Equipe Territoriale di riferimento • Autorità/Istituzioni locali (es.: Rappresentanti di enti territoriali coinvolti) • Facilitatore
Unità 1.2	8 ore	Perché diventare un imprenditore? <ol style="list-style-type: none"> Cosa significa "essere imprenditore"? Definizione di "spirito imprenditoriale" Valutazione del potenziale imprenditoriale Individuazione delle caratteristiche imprenditoriali Lavoro autonomo Piccole imprese Fattori di successo essenziali per la creazione di una piccola impresa La decisione di diventare imprenditore 	Facilitare l'auto-valutazione delle competenze imprenditoriali dei partecipanti	 <p>KAB – Know About Business</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Docente/ Esperto di sviluppo imprenditoriale • Facilitatore • Imprenditore <i>testimonial</i>

<p>Unità 1.3</p>	<p>8 ore</p>	<p>Il contesto economico italiano: opportunità per l'imprenditorialità</p> <p>a) Breve panoramica sull'andamento economico generale e regionale</p> <p>b) La micro, piccola e media impresa in Italia e nella regione di riferimento</p> <p>c) Settori in crescita e prospettive di mercato a livello locale</p> <p>d) Analisi del domanda (fabbisogni del territorio di riferimento)</p> <p>e) Quadro normativo e fiscale (nazionale e locale)</p> <p>f) Servizi di supporto all'imprenditorialità</p> <p>g) (Altri temi di specifico interesse)</p>	<p>Fornire ai partecipanti conoscenze, informazioni, dati, strumenti, etc. per una migliore analisi del contesto, del mercato, delle opportunità e dei servizi esistenti a livello nazionale e locale per l'avvio di una nuova impresa in Italia</p>	<p>1. Presentazioni a cura di relatori/esperti /rappresentati d'istituzioni locali</p> <p>2. Brevi schede informative predisposte previamente da ogni relatore invitato</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Facilitatore • Relatori invitati
<p>Unità 1.4</p>	<p>12 ore</p>	<p>Valuta un'idea imprenditoriale</p> <p>a) Cos'è un'idea imprenditoriale?</p> <p>b) Generare un'idea imprenditoriale</p> <p>c) Analizzare e selezionare la migliore idea imprenditoriale</p> <p>d) Presentare l'idea imprenditoriale</p>	<p>Facilitare un'auto-valutazione dell'idea imprenditoriale</p>	 <p>GYB – Generate your business</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Docente/ Esperto di sviluppo imprenditoriale • Facilitatore

MODULO FORMATIVO 2 - Sviluppo di un progetto d'impresa					
UNITA'	DURATA	CONTENUTI	OBIETTIVI	STRUMENTI	RISORSE
Unità 2.1	16 ore	Identificare il mercato e sviluppare una strategia di posizionamento <ul style="list-style-type: none"> • Conoscere i propri clienti potenziali • Conoscere i concorrenti • Conoscere le dimensioni del mercato • Preparazione di un piano di marketing (Prodotto, Prezzo, Posizione e Promozione) • Stimare le vendite: elaborazione di un piano 	Facilitare la riflessione sulle caratteristiche del mercato potenziale identificato	 <ol style="list-style-type: none"> 1. SYB - Start your business 2. Schede informative puntuali sul contesto italiano/locale 	<ul style="list-style-type: none"> • Esperto <i>business plan</i> con esperienza sul contesto italiano • Esperto/i tecnico/i • Facilitatore
Unità 2.2	4 ore	Formalizzazione dell'impresa <ul style="list-style-type: none"> • Forme di costituzione di un'impresa • Registro • Le pratiche necessarie 	Fornire criteri per la scelta della forma d'impresa più adeguata		
Unità 2.3	10 ore	Organizzare l'impresa: disegno del piano operativo <ul style="list-style-type: none"> • Personale • Struttura organizzativa • Processi di produzione • Attrezzature e strumenti • Distribuzione dello spazio nell'azienda • Materie prime e altre forniture per la produzione 	Fornire conoscenze sugli elementi organizzativi necessari al funzionamento efficiente di un'impresa		
Unità 2.4	12 ore	Calcolo dei costi <ul style="list-style-type: none"> • Costo d'investimento • Costo di produzione di un bene o di un servizio • Spese commerciali e amministrative • Costi di capitale e ammortamento • Proiezione delle vendite 	Analizzare i costi da sostenere per produrre o vendere prodotti o servizi come elemento decisionale per il futuro		
Unità 2.5	16 ore	Il piano finanziario <ul style="list-style-type: none"> • Piano di costi e piano di vendite • Piano dei flussi di cassa • Calcolo del punto di equilibrio Capitale necessario all'avvio <ul style="list-style-type: none"> • Costi di sede e strutture • Costi di macchinari e attrezzature • Capitale circolante Fonti di finanziamento <ul style="list-style-type: none"> • Fonti di capitale iniziale • Condizioni del prestito 	Valutare la fattibilità del progetto imprenditoriale		
Unità 2.6	6 ore	Presentazione dei progetti d'impresa: Dalla teoria alla pratica	<ul style="list-style-type: none"> • Stimolare i partecipanti a difendere la propria idea imprenditoriale • Prospettare opportunità di futuri sviluppi per i progetti imprenditoriali presentati 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Presentazioni partecipanti 2. Presentazioni istituzioni 	<ul style="list-style-type: none"> • Facilitatore • Istituzioni locali invitate

PLANNING FORMAZIONE / ACCOMPAGNAMENTO

