

Corso di formazione

“Business Idea & Plan:

il processo di creazione d’impresa: dall’idea alla realizzazione del Business Plan”.

Premessa, obiettivi, target

Per riportare il nostro Paese sui binari della crescita e dell’occupazione abbiamo bisogno di un maggior numero di imprenditori.

Recenti ricerche hanno dimostrato che la voglia e la capacità di fare impresa non sono solo frutto dell’indole personale ma di percorsi di educazione mirati: il 15%-20% degli studenti coinvolti in esperienze scolastiche di micro imprese decide poi di diventare imprenditore con una percentuale di 3/5 volte superiore alla media.

Ecco perché La Commissione Europea ha di recente presentato il **Piano Imprenditoria 2020** con in quale incoraggia gli Stati Membri a sviluppare azioni a sostegno dell’imprenditorialità: **l’imprenditorialità è un importante volano della crescita economica e della creazione di posti di lavoro.**

Tra le azioni indicate nel Piano, troviamo, al primo posto, L’EDUCAZIONE ALL’IMPRENDITORIALITÀ’.

Già da tempo la ricerca psico-sociologica sull’imprenditorialità ha evidenziato l’efficacia di interventi educativi diretti ad un ampliamento della **cultura imprenditoriale**, da attuarsi sensibilizzando i giovani e gli adulti verso una cultura del lavoro indipendente al fine di aiutarli a cambiare prospettiva e pensarsi diversamente in relazione al lavoro.

I risultati della ricerca permettono di inquadrare le linee guida di questi interventi su tre tipi di azioni:

- **Azioni di educazione:** in questo ambito possiamo individuare due categorie di interventi
 - interventi di socializzazione: percorsi brevi di natura esplorativa dell’imprenditorialità rivolti principalmente a studenti al fine di stimolare la curiosità e l’interesse verso l’imprenditorialità;
 - azioni di sensibilizzazione: rivolte a giovani e adulti con la finalità di creare una cultura dell’imprenditorialità attraverso seminari, incontri, testimonianze e trattando aspetti generali del fenomeno imprenditoriale.
- **Azioni di orientamento:** percorsi personalizzati per tipologia di utente per conoscere la realtà imprenditoriale, di sostegno e ricerca per i giovani che abbiano già operato una scelta

imprenditoriale

- **Azioni di formazione:** percorsi modulari e flessibili che si pongono obiettivi differenti, possono essere un unico e logico percorso completo di formazione imprenditoriale, oppure percorsi singoli e specifici su alcune competenze necessarie per diventare lavoratori autonomi.

Ed è sul terzo tipo di azione che si inserisce il seguente progetto formativo, indirizzato a 12 occupati in PMI che desiderano aumentare le loro competenze imprenditoriali al fine di sviluppare nelle aziende in cui lavorano processi virtuosi legati ai seguenti aspetti:

- **passaggio generazionale**
- **change management**
- **outsourcing di attività no core.**

Dettaglio dei contenuti (tot. ore 84 aula, ore 48 consulenza individuale)

UF 1: Nascita e sviluppo dell'idea imprenditoriale

Obiettivi:

- offrire ai partecipanti una verifica delle proprie attitudini e competenze imprenditoriali mediante un bilancio personale ed un esame delle azioni da intraprendere;
- presentare metodi per allineare le risorse possedute con le richieste emerse dal ruolo imprenditoriale.

Contenuti: ore 12 aula

Le caratteristiche imprenditoriali: orientamento al successo, proattività, problem solving, responsabilità verso gli altri.

Bilancio personale e bilancio professionale: esplorazione del sé per scoprire e valorizzare le risorse personali sulle quali contare; mappatura delle proprie conoscenze e competenze acquisite; analisi dell'esperienze professionali passate per mettere a fuoco i propri punti di forza.

Progetto professionale/imprenditoriale: definizione dei propri obiettivi professionali/imprenditoriali e delle strategie per raggiungerli; redazione del piano di azione personale.

UF 2: Definizione dell'attività, del mercato ed elaborazione del progetto commerciale

Obiettivi:

- fornire alle partecipanti metodi di analisi delle opportunità del mercato al fine di individuare il target di riferimento e le caratteristiche della propria offerta per lo sviluppo del progetto professionale/imprenditoriale;
- fornire metodi di pianificazione strategica ed operativa.

Contenuti: ore 16 aula

L'analisi del mercato e segmentazione della clientela (domanda), l'analisi del settore (offerta), le agenzie del territorio preposte allo sviluppo dell'impresa.

La definizione delle strategie aziendali: cosa si vuole vendere (prodotto/servizio), a chi si vuole vendere (mercato obiettivo), come si vuole vendere (canali, rete di vendita).

L'elaborazione del piano di marketing e commerciale.

Presentazione delle tecniche di redazione del Business Plan, parte descrittiva e commerciale

UF 3: Definizione del prodotto/servizio, del processo produttivo e di acquisizione delle risorse

Obiettivi:

- fornire ai partecipanti metodi di progettazione dei prodotti/servizi e dei relativi processi produttivi e di acquisizione delle risorse;
- fornire metodi per la gestione efficiente delle risorse.

Contenuti: ore 16 aula

Classificazione dei prodotti/servizi, pianificazione della progettazione e sviluppo prodotti/servizi.

Realizzazione dei prodotti/servizi.

Negoziazione e trattativa d'acquisto.

Marketing degli acquisti.

UF 4: Elaborazione del progetto sul piano organizzativo ed economico - finanziario

Obiettivi:

- fornire alle partecipanti metodi e competenze di analisi organizzativa ed economica - finanziaria per la creazione e la conduzione d'impresa

Contenuti: ore 20 aula

L'organizzazione: la struttura tecnico/industriale, il management, l'organigramma, i sistemi di controllo organizzativo e di gestione.

La struttura giuridica e gli adempimenti: scelta della struttura giuridica, autorizzazioni, licenze, adempimenti fiscali e tributari; la sicurezza sul lavoro, cenni di legislazione del lavoro.

Il sistema informativo: l'importanza delle informazioni, le scelte del software gestionale.

Il budget economico, il budget finanziario, il piano di start-up.

Presentazione delle tecniche di redazione del business plan, parte economico-finanziaria

UF 5: La conduzione dell'impresa di successo

Obiettivi:

- illustrare alle partecipanti i più attuali principi di management e le buone prassi per la conduzione dell'impresa di successo;
- fornire modelli di riferimento per attivare processi imitativi.

Contenuti: ore 16 aula

La leadership per la gestione dei collaboratori.

La gestione dei gruppi di lavoro e il team building.

La gestione delle buone relazioni con i clienti.

Testimonianze di imprenditori di successo.

UF 6: Project Work- La redazione e la presentazione del Business Plan

Ogni partecipante, assistito da un tutor, redigerà il Business Plan della propria idea imprenditoriale e lo presenterà al termine dell'attività formativa ad un panel formato da imprenditori, esperti.

Sarà premiato il miglior BP.

Ore: 4 ore per ogni partecipante, colloqui individuali.

Ore: 4 in aula per presentazione finale al panel di esperti, premiazione.

