



“CRESCERE IMPRENDITORI” – 1° PERCORSO IN PARTENZA IL 18 MAGGIO 2016

ORGANIZZATO DAL “SERVIZIO NUOVA IMPRESA” DI CAMERA SERVIZI SRL

DESTINATARI:

L'iniziativa si rivolge ai **GIOVANI TRA I 18 E I 29 ANNI** che non studiano, non lavorano e non sono attualmente impegnati in percorsi di istruzione e formazione (**NEET**).

PRESENTAZIONE:

E' un **CORSO DI FORMAZIONE GRATUITO DI 80 ORE (60 ORE D'AULA + 20 ORE DI ACCOMPAGNAMENTO)**, finanziato dal programma Garanzia Giovani, finalizzato a farti scoprire le opportunità del lavoro autonomo e a darti strumenti **PER SVILUPPARE UN'IDEA IMPRENDITORIALE**. Approfondiremo i temi del marketing e della comunicazione efficace, sempre nel duplice binario del selfmarketing come della promozione della tua start-up, anche facendo uso dei social. Ampia parte del programma sarà poi dedicata alla costruzione del Business Plan e alla gestione economico finanziaria. Attraverso le ore di consulenza sarà inoltra dato ampio spazio al tema agevolazioni e fonti di finanziamento per gli aspiranti imprenditori e imprenditrici. Al termine del percorso i giovani selezionati, in base al piano d'impresa realizzato, **POTRANNO ACCEDERE AL “FONDO SELFEMPLOYMENT”**, lo strumento di supporto al credito agevolato attuato dal Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali e gestito da Invitalia.

PROGRAMMA:

FASE 1 – FORMAZIONE IN AULA – Tot. 60 ore di attività formativa di base (max 15 allievi)

SEDE CORSO: VIA BANCHINA MOLINI 8 – MARGHERA (VE)

DATA E ORARIO	PROGRAMMA
Mercoledì 18 MAGGIO (9.00 - 18.00)	INTRODUZIONE AL PERCORSO • Obiettivi della formazione e modalità di gestione delle tematiche • Stipula del patto d'aula SVILUPPARE LA CREATIVITA' E GLI ATTEGIAMENTI IMPRENDITORIALI • La creatività come insostituibile alleato per far nascere idee, sviluppare progetti, affrontare le sfide • In quale modo si può accrescere la creatività e quali condizioni la favoriscono • Come superare i momenti in cui sembra mancare slancio, fiducia, o ci si sente bloccati • Dalle mie risorse al mio progetto di vita: chi sono, chi sarò

Giovedì 19 MAGGIO (9.00 - 18.00)	ISPIRAZIONI: COSA INSEGNANO LE STORIE DI CHI HA FATTO IMPRESA • Cosa significa fare impresa? Quali sono le difficoltà che si incontrano passando dall'idea alla messa in opera di un'impresa? • È utile il business plan? Quali sono le regole che accomunano un'impresa vincente? • Quali sono le caratteristiche che deve avere un imprenditore? In queste quattro ore un viaggio a ritroso per definire le regole del come si fa impresa. Anziché partire dagli strumenti e le regole per fare impresa, si partirà dalle esperienze di alcuni imprenditori per arrivare a decodificare le regole per il successo di un'azienda. SAPERSI VENDERE E' UN ARTE: DAL BILANCIO DELLE COMPETENZE AL PERSONAL BRANDING • Modalità di rilevamento delle competenze, individuazione dei punti di forza e punti di debolezza e stesura di piani di miglioramento. • Le tecniche da utilizzare per "sapersi raccontare" e comunicare in maniera efficace, valorizzando se stessi e le proprie esperienze, le proprie competenze tecniche e trasversali, fondamentali in ottica di lavoro dipendente, ma ancor più necessario nell'ottica di diventare lavoratori autonomi. • Le potenzialità del networking. • Il Personal Canvas Model.
Lunedì 23 MAGGIO (9.00 - 18.00)	L'IDEA D'IMPRESA E LA SUA PIANIFICAZIONE • L'analisi dell' Idea Imprenditoriale • Il BP, come documento di Pianificazione e Comunicazione: struttura e finalità • Vision, Mission e Business Model IL CANVAS MODEL PER STRUTTURARE IL MODELLO DI BUSINESS
Martedì 24 MAGGIO (9.00 - 18.00)	ANALISI DEL MERCATO • Analisi dello scenario competitivo e della concorrenza: identificare il posizionamento dei concorrenti • Indagine interna dell'azienda: individuazione dei punti di forza e debolezza, capacità di individuazione dei bisogni latenti • Comprendere ed interpretare il mercato: l'analisi macro-ambientale STRATEGIA E PIANIFICAZIONE • Il piano di marketing nella strategia aziendale: tradurre gli orientamenti strategici dell'azienda • Costruire il piano di marketing: struttura, tappe chiave, strumenti e modelli di riferimento • Definire le strategie vincenti, dalla segmentazione del mercato al posizionamento del prodotto/servizio • L'importanza della differenziazione della propria offerta • Come determinare correttamente il prezzo di vendita • Il piano di comunicazione
Mercoledì 25 MAGGIO (9.00 - 13.00)	L'UTILIZZO DEI SOCIAL NETWORK PER LO SVILUPPO DELL'AZIENDA • SOCIAL NETWORK: quali sono, da cosa sono caratterizzati, quale linguaggio utilizzano, a che target si rivolgono. Elementi per identificare il mix degli strumenti più adatti alla nostra azienda (Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, Google +, etc.) • L'importanza dello storytelling • Marketing relazionale: cosa comunicare a chi comunicare quando comunicare. • Gli strumenti di analisi a disposizione nei social network

	• L'ANALISI DEL TARGET “ se non vai in giro con loro non sarai capace di vendergli nulla” • L'uso strategico dei social network per individuare dove sono i nostri clienti, conoscerli, conoscere i loro bisogni, quali sono le loro “sofferenze”, che strumenti utilizzano. • IL PIANO STRATEGICO ed EDITORIALE Dopo aver compreso i bisogni del nostro target, dove si svolgono le conversazioni del nostro target, come si muovono, come possiamo soddisfarli, alcune regole per la costruzione il piano strategico ed editoriale
Giovedì 26 MAGGIO (9.00 – 18.00)	UN PO' DI ECONOMIA, FINANZIA E FISCALITA' PRIMA DI PARTIRE • La valutazione economico – finanziaria di un progetto d'impresa • Il piano degli investimenti • Il conto economico • Il piano finanziario COME DETERMINARE IL PREZZO DI VENDITA SULLA BASE DEL CALCOLO DEI COSTI UN PO' DI FISCALITÀ: COME VENGONO CALCOLATE E APPLICATE LE IMPOSTE
Mercoledì 1 GIUGNO (9.00 – 18.00)	COME FARE UNA PRESENTAZIONE EFFICACE DEL PROPRIO BUSINESS Modulo 1 • Come tradurre la strategia aziendale in 10 slides: come impostare le slides, quali filmati, immagini, infografica • Come parlare in pubblico: come scegliere il registro linguistico, le pause, i silenzi, i colpi di scena • La nuova coppia di ballo: Il pitch e la presentazione in powerpoint
Giovedì 9 GIUGNO (9.00 – 18.00)	COME FARE UNA PRESENTAZIONE EFFICACE DEL PROPRIO BUSINESS Modulo 2 • Laboratorio prove di public speaking: i corsisti preparano e presentano il loro pitch COME E COSA SCRIVERE NEL MIO BUSINESS PLAN • Il BB come strumento strategico: approfondimenti sulle linee guida per la stesura, le finalità, la struttura, criteri di redazione

FASE 2 – 20 ORE DI ACCOMPAGNAMENTO E ASSISTENZA TECNICA A LIVELLO PERSONALIZZATO

Obiettivo Fase 2: Accompagnamento alla stesura del Business Plan

MODALITA' DI PARTECIPAZIONE:

- 1) Se non lo hai già fatto, iscriviti a Garanzia Giovani <http://www.cliclavoroveneto.it/web/cliclavoro/registrati>
- 2) Esegui il test di autovalutazione delle attitudini imprenditoriali <http://www.filo.unioncamere.it/P42A0C10884S10219/Avvertenza-importante.htm>

PER ULTERIORI INFORMAZIONI E SUPPORTO NELLA FASE DI ISCRIZIONE CONTATTACI AI SEGUENTI RECAPITI:

E-mail: servizionuovaimpresa@dl.camcom.it / Tel. 041-8106500