



I SERVIZI PER L'AUTOIMPRENDITORIALITÀ A SCUOLA

PROPOSTE PER L'ANNO SCOLASTICO 2018/2019

La Camera di commercio di Mantova e la sua Azienda Speciale PromolImpresa - Borsa Merci da anni collaborano con gli Istituti di scuola superiore della provincia all'interno della Rete alternanza scuola-lavoro, anticipando quella che da inizio 2017 è diventata un'importante funzione in capo al sistema camerale: l'orientamento al lavoro e alle professioni.

Tra gli obiettivi generali perseguiti dal sistema camerale in tema di Alternanza, è prioritario il filone di approfondimento sul fare impresa, volto a offrire agli studenti un'opportunità di crescita collettiva e individuale, oltre che di sviluppo di nuove competenze, per incrementare le prospettive lavorative future.

In occasione dell'incontro "Alternanza Day", svoltosi presso il Centro Congressi MaMu lo scorso 9 maggio, la Camera di Commercio e la sua Azienda Speciale hanno presentato agli Istituti di scuola superiore alcune proposte di collaborazione in tema di educazione all'imprenditorialità, finalizzate ai bisogni e alle opportunità del territorio e a favorire la qualificazione e lo sviluppo non solo del sistema scolastico e del suo rapporto con le imprese, ma dell'intero sistema territoriale, nel segno di una qualità delle politiche attive del lavoro.

Per il nuovo anno scolastico 2018/2019 la proposta I SERVIZI PER L'AUTOIMPRENDITORIALITÀ A SCUOLA include, quindi, sia azioni connesse alla cultura d'impresa, promuovendo la cultura d'impresa e approfondendo quelle che vengono individuate come le caratteristiche dell'imprenditore, sia azioni funzionali a trasferire le conoscenze e gli strumenti per sviluppare la propria idea imprenditoriale e per potenziare le competenze utili a incrementare future opportunità lavorative.

Le proposte, poi articolate nelle singole schede, sono le seguenti:

1. "Essere intraprendenti oggi... essere imprenditori domani" (4 ore)
2. "Business Idea" (4 ore)
3. "Percorso Business Plan" (12 ore)
4. "Scoperta attiva del mondo che circonda il giovane", per capirlo, confrontarsi, entrarci!
Il percorso è diviso in quattro parti fruibili anche singolarmente:
 - Conoscere il mondo (4 ore)
 - Conoscere se stessi e decidere quale prospettiva strategica scegliere per se' (8 ore)
 - Adesso che abbiamo deciso, come facciamo a metterlo in pratica? (4 ore)
 - Business Model Canvas e/o Business Plan (8 ore)

1. “ESSERE INTRAPRENDENTI OGGI... ESSERE IMPRENDITORI DOMANI”

OBIETTIVO DI APPRENDIMENTO: rendere i partecipanti consapevoli dello stretto legame esistente, nell'attuale economia della conoscenza, tra intraprendenza, spirito imprenditoriale e realizzazione professionale/personale, e dell'importanza/complessità del ruolo dell'imprenditore (motivazione e consapevolezza di ruolo).

CONTENUTI:

- L'economia della conoscenza
- Analisi dei vantaggi e degli svantaggi del lavoro autonomo rispetto al lav. dipendente
- Come nasce un'attività autonoma: i 5 elementi fondamentali
- Definizione del proprio concetto di intraprendenza
- Definizione di intraprendenza: una proposta (“capacità di trasformare idee in azioni”)
- Essere intraprendenti: consapevolezza di ruolo
- Come sviluppare la propria capacità di trasformare idee in azioni
- Definizione del proprio concetto di imprenditorialità
- Definizione di imprenditorialità: alcune proposte
- Essere imprenditori: consapevolezza di ruolo
- Come sviluppare la propria imprenditorialità
- Essere imprenditori oggi: consapevolezza di ruolo
- Essere imprenditori socialmente responsabili

METODOLOGIA: percorso formativo in aula realizzato con approccio interattivo, dinamico e concreto.

DURATA: 4 ore

2. “BUSINESS IDEA”

OBIETTIVO DI APPRENDIMENTO: orientarsi alla ricerca delle opportunità e saper utilizzare il metodo “Swot&Marketing Niche Analysis” per scoprire la “propria” Business Idea (business idea più coerente con i propri punti di forza e le opportunità offerte dall'ambiente nel quale si è scelto di operare).

CONTENUTI:

- Guardare il mondo con occhi intraprendenti
- Percorso “Scoprire il mio Settore Sogno”: simulazione a livello individuale
- Percorso “Scoprire il mio Progetto Sogno (Business Idea)”: simulazione a livello di piccoli gruppi (come utilizzare la “Swot Analysis” e la “Marketing Niche Analysis” per scoprire l'idea imprenditoriale più coerente con le proprie caratteristiche personali e con le specifiche opportunità offerte dall'ambiente di riferimento)

METODOLOGIA: percorso formativo in aula realizzato con approccio interattivo, dinamico e concreto.

DURATA: 4 ore

3. “PERCORSO BUSINESS PLAN” (Da far seguire ai moduli 1 e 2)

Il modulo è successivo ai primi due, da proporre a una “selezione” di studenti, più interessati e motivati, operata dai docenti insieme ai formatori che li ha seguiti nei primi due moduli.

CONTENUTI:

- Dall'idea al progetto
- Il business plan: che cos'è? per chi farlo? quando farlo? come farlo?
- Simulazione di creazione d'impresa a piccoli gruppi (2-3 studenti) —> compilazione delle diverse sezioni del Business Plan (docente presenta principi chiave per ogni sezione del business plan e studenti in piccoli gruppi applicano i principi alla business idea scelta).

METODOLOGIA: percorso formativo in aula realizzato con approccio interattivo, dinamico e concreto.

DURATA: 12 ore

4. “SCOPERTA ATTIVA DEL MONDO CHE CIRCONDA IL GIOVANE”, PER CAPIRLO, CONFRONTARSI, ENTRARCI!

Conoscere il mondo e conoscere se stessi per riuscire a vedere le opportunità che ci vengono messe a disposizione nel mondo dell'autoimprenditorialità: diventare per scelta liberi professionisti o imprenditori!

CONOSCERE IL MONDO

OBIETTIVO DI APPRENDIMENTO: aiutare i ragazzi che vivono in un ambiente pressoché “protetto”, a muoversi in uno spazio differente per comprendere le modalità e le giuste iniziative per esplorare il mondo che li circonda

CONTENUTI:

- Cosa significa essere cittadini del mondo?
- Come si diventa cittadini del mondo?
- Cosa si vince? E cosa si perde?
- E' possibile chiamarsi fuori?
- Bisogna accettare tutto o è possibile cambiare qualcosa? Come si può fare?

METODOLOGIA: percorso formativo in aula realizzato con approccio interattivo, dinamico e concreto.

DURATA: 4 ore

CONOSCERE SE STESSI E DECIDERE QUALE PROSPETTIVA STRATEGICA SCEGLIERE PER SE'

OBIETTIVO DI APPRENDIMENTO: comprendere per finalizzare la scelta in linea alla propria personalità nella scoperta delle opportunità che offre il mondo dell'autoimprenditorialità, che sia libera professione o impresa.

CONTENUTI:

- In che cosa sono portato? Cosa mi appassiona? Quali sono i miei talenti?
- E quali i miei limiti?
- Mi conviene lavorare di più sullo sviluppo dei talenti o sulla riduzione/rimozione dei miei limiti?
- Qual è il ruolo dell'ambiente che mi circonda? Come valorizzarlo e come non farsi limitare: guardare oltre ...
- E se non sono ricco? Non ti devi preoccupare, siamo tutti poveri di ... tempo! Anzi, i giovani ne hanno di più!
- Ok, ho capito le regole! Adesso devo decidere cosa fare da grande ...
- Ps1: serve anche un piano “B”?
- Ps2: e se cambio idea in corsa?

METODOLOGIA: percorso formativo in aula realizzato con approccio interattivo, dinamico e concreto.

DURATA: 8 ore

ADESSO CHE ABBIAMO DECISO, COME FACCIAMO A METTERLO IN PRATICA?

OBIETTIVO DI APPRENDIMENTO: riuscire a fare sintesi senza lasciarsi portare da tutto ciò che ci circonda ma scegliere in maniera pro-attiva il nostro futuro da liberi professionisti e/o imprenditori. Riuscire a interagire con il mondo del lavoro in proprio per “aggiustare la rotta in corso”.

CONTENUTI:

- Lo studio, il lavoro, i viaggi e lo svago: come dosare al meglio le fasi chiave della nostra giornata e della nostra vita?
- Sperimentare significa ricercare? Ma anche sbagliare? Qual è il rapporto corretto con i propri errori?
- Come fare le prime esperienze nel mondo dei grandi?
- E come salire di livello?
- Alcuni grande valori che vanno bene sempre: costruirsi una professionalità, procurarsi alternative, sviluppare relazioni anche fini professionali e commerciali



Camera di Commercio
Mantova



PromolImpresa
Borsa Merci

AZIENDA SPECIALE
Camera di Commercio Mantova

- E gli orsi come fanno?
- Sintesi finale – diventare grandi senza lasciare le cose al caso: il progetto, le milestones, i momenti di check e le correzioni di rotta

METODOLOGIA: percorso formativo in aula realizzato con approccio interattivo, dinamico e concreto.

DURATA: 8 ore

BUSINESS MODEL CANVAS e/o BUSINESS PLAN

OBIETTIVO DI APPRENDIMENTO: vedere insieme ai ragazzi come si elabora un dato trasformandolo in un obiettivo numerico per la futura impresa; costruire un Business Model Canvas o un Business Plan scolastico.

CONTENUTI:

- Simulazione di un Business Plan in chiave scolastica come esempio concreto dell'avvio di un'attività imprenditoriale da parte di giovani, anche grazie al supporto delle possibilità oggi esistenti e più note che in passato: sociale networking, crowdfunding, fin-tech, ecc
- Si può anche lavorare su casi proposti dai ragazzi stessi

METODOLOGIA: percorso formativo in aula realizzato con approccio interattivo, dinamico e concreto.

DURATA: 8 ore