



Recycled Art for
Disadvantaged
Adult Learners

CORSO ONLINE SULL'IMPRENDITORIALITÀ

2022 | Activities booklet



Center for Social
Innovation



CENTRE FOR
EUROPEAN
CONSTITUTIONAL
LAW

THEMISTOKLES AND DIMITRIS TSATSOS FOUNDATION

Guarani
O N G

Il sostegno della Commissione europea alla produzione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione del contenuto, che riflette esclusivamente il punto di vista degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile per l'uso che può essere fatto delle informazioni ivi contenute. Project Number: 2020-1-ES01-KA204-081923.

Cofinanziato dal
programma Erasmus+
dell'Unione europea



QUADERNO DI ESERCIZI

CONTENUTI

Unità 1: Quadro giuridico per dare il via a un'idea imprenditoriale

Unità 2: Ricerche di mercato

Unità 3: Il business plan

Unità 4: Muovere i primi passi da imprenditore nel mercato del lavoro

Unità 5: Gestione aziendale

Unità 6: Superare gli ostacoli verso l'imprenditorialità

Website: <https://eu-radial.com/>

Facebook: [@radialproject20](https://www.facebook.com/radialproject20)

UNITA' 1: QUADRO GIURIDICO PER DARE IL VIA A UN'IDEA IMPRENDITORIALE

ATTIVITÀ 1: IDENTIFICA IL SETTORE E LA TIPOLOGIA DELLA TUA ATTIVITÀ

La seguente autovalutazione ti aiuta a identificare il settore e la tipologia di attività che dovresti scegliere. Sii onesto nella tua valutazione.

<p>1. I miei interessi - Mi piace fare quanto segue (includi i tuoi hobby):</p>	<p>Possibili tipologie di attività:</p>
<p>2. La mia esperienza - Ho lavorato o ho esperienze nei seguenti campi di attività (elenco di posti di lavoro, formazione e altre fonti di esperienza lavorativa):</p>	
<p>3. La mia rete aziendale – Conosco le seguenti persone che potrebbero fornirmi informazioni, consigli o assistenza (specifica la loro posizione):</p>	<p>Possibili tipologie di attività:</p>

<p>4. Preferisco:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lavorare con molte persone/lavorare da solo • Essere attivo/a e lavorare all'aperto/lavorare alla scrivania tutto il giorno • Fare lavoro fisico/lavorare in un campo che mi permette di essere creativo/a, fare un lavoro che richiede capacità di ragionamento • Concentrarmi sui dettagli tecnici, parlare e prendermi cura delle persone 	
--	--

ATTIVITA' DI VALUTAZIONE DELLE CONOSCENZE E COMPETENZE ACQUISITE

1) Quale delle seguenti affermazioni è corretta?

- A. I richiedenti asilo non possono avere accesso al mercato del lavoro finché la loro richiesta è ancora pendente.
- B. I rifugiati possono avere accesso al mercato del lavoro, ma non possono avere lo stesso trattamento dei cittadini europei.
- C. I cittadini di paesi terzi non possono esercitare un'attività autonoma nel paese ospitante.
- D. L'accesso al mercato del lavoro dipende dallo status di ogni individuo.

2) Completa le frasi con le parole mancanti

- A. Una società a responsabilità limitata è un tipo di
- B.è un tipo di attività che non produce un'entità commerciale separata.
- C. Le sono le strutture più semplici per due o più persone che vogliono avere un'attività insieme
- D. Una consente di sfruttare i vantaggi delle società di capitali e delle società di persone.

3) Scegli le frasi corrette

- a) Un parrucchiere fornisce servizi ai propri clienti
- b) I produttori sono le imprese che rivendono le merci ai punti vendita al dettaglio
- c) I grossisti acquistano beni confezionati
- d) La forma giuridica identifica alcuni aspetti dell'attività imprenditoriale

4) Ora sei pronto per avviare un'attività. Dai la priorità alle seguenti azioni che devono essere portate avanti

Scegli un nome per la tua attività	
Registra la tua attività	
Apri un conto in banca	
Richiedi la Partita IVA	

5) Quale delle seguenti affermazioni non è vera?

- a) Puoi aprire un negozio di alimentari senza ottenere una Partita IVA
- b) Per registrare la tua attività è necessario un contratto di locazione.
- c) La forma giuridica che scegli influenza il funzionamento della tua attività.
- d) Un conto bancario è indispensabile per procedere con tutte le registrazioni e le pratiche burocratiche.

UNITA' 2: RICERCHE DI MERCATO

ATTIVITÀ 1: ANALISI DELLA CONCORRENZA

Istruzioni: Identifica un'azienda di successo che è il tuo principale concorrente nel mercato in cui desideri entrare e compila le seguenti sezioni.

1. Identifica i tuoi concorrenti: diretti e indiretti

Diretto 1:

Diretto 2:

Indiretto 1:

Indiretto 2:

2. Raccogli informazioni di base (posizione, storia dell'azienda e dimensioni)

Generalità:

Ubicazione:

Storia dell'azienda:

Dimensioni e recente espansione o ridimensionamento:

3. Profila il pubblico di destinazione dei concorrenti (vedi dichiarazione di missione, messaggistica, interazioni sui social media)

Chi è il loro pubblico di destinazione principale?

Chi è il loro target di riferimento secondario?

Che tono (aziendale, amichevole, informale, ecc.) usano nel loro sito web e nei social media?

4. Le quattro P: Prodotto; Prezzo; Promozione; Posizione del concorrente

Prodotto: Chiarisci qual è il loro prodotto / servizio; elementi principali

Prezzo: confronta i loro prezzi in relazione alla qualità del loro prodotto e ai prezzi approssimativi del mercato.

Promozione: Metodi di promozione (agenzie di marketing)

Posizione/luogo: Dove collocano i loro prodotti come parte del loro marketing strategico? (sia online che fisicamente)

ATTIVITÀ 2: SOSTENIBILITÀ A LUNGO TERMINE ZFWC

Considera la sostenibilità a lungo termine di un'iniziativa come Zero Food Waste Cyprus in termini di risorse, volontari, espansione e qualsiasi altra cosa tu ritenga rilevante al fine di affinare il tuo pensiero sui limiti e le opportunità che un'iniziativa senza scopo di lucro potrebbe dover affrontare.

LIMITI A LUNGO TERMINE

.....
.....
.....
.....
.....

OPPORTUNITÀ A LUNGO TERMINE

.....
.....
.....
.....
.....

ATTIVITÀ 3: MAPPA IL TUO IKIGAI!

Istruzioni: Per mappare il tuo Ikigai, prenditi innanzitutto il tuo tempo per esaminare il grafico contenuto nella corrispondente sezione del manuale e sentiti libero di rifarlo tutte le volte che vuoi.

Come raffigurato nell'immagine, Ikigai è visto come la convergenza di quattro elementi primari:

- Ciò che ami (la tua passione).
- Ciò di cui il mondo ha bisogno (la tua missione).
- In cosa sei bravo (la tua vocazione).
- Per cosa puoi essere pagato (la tua professione).

Per identificare questi quattro elementi, dovresti riflettere e fornire una risposta a una serie di domande (l'elenco seguente non è esaustivo e può essere integrato con altre domande):

Cosa ami?

1. Quali erano le tue attività preferite in passato? E adesso?

.....
.....

2. Quali attività ti rendono felice? (compiti, eventi, hobby, progetti, ecc.)

.....
.....

3. C'è un argomento che ti affascina? Di cosa ti piace parlare?

.....
.....

4. Cosa ti piace fare a lungo senza annoiarti o stancarti?

.....
.....

In cosa sei bravo?

1. In quali attività pensi di essere bravo?

.....
.....

2. In quali attività le persone pensano che tu sia bravo?

.....
.....

3. Cosa ti senti a tuo agio a fare?

.....
.....

4. Quali sono le tue capacità o i tuoi punti di forza?

.....
.....

5. Per cosa le persone ti chiedono di aiutarli?

.....
.....

Di cosa ha bisogno il mondo?

1. Quali problemi della tua comunità vorresti cambiare?

.....
.....

2. Quali problemi nella tua comunità ti fanno arrabbiare o essere frustrato?

.....
.....

3. Se dovessi scegliere un'attività di volontariato, quale sarebbe?

.....
.....

Per cosa potresti essere pagato?

1. Per quale lavoro/attività potresti essere pagato?

.....
.....

2. Se dovessi farlo, cosa potresti insegnare?

.....
.....

ATTIVITA' DI VALUTAZIONE DELLE CONOSCENZE E COMPETENZE ACQUISITE

Istruzioni: Scegli la risposta corretta

1: Un'analisi di mercato:

- a) È il processo di analisi dell'attrattività di un'azienda e della sua posizione sul mercato
- b) Dovrebbe essere condotto solo dopo l'avvio di un'attività
- c) È la raccolta di informazioni statistiche sulle tendenze del mercato globale

2: L'imprenditorialità green è...

- a) L'azione di progettare, sviluppare e applicare soluzioni a questioni ambientali (e sociali) locali, regionali o nazionali.
- b) Il concetto che valuta il livello di pratiche ambientali che un'azienda applica internamente.
- c) Uno strumento per valutare se un'iniziativa/start-up/impresa è finanziariamente sostenibile.

3: Un'analisi SWOT...

- a) Analizza elementi di business come spazio, forza lavoro, operazioni e attività
- b) Esamina i fattori interni ed esterni che possono avere un impatto negativo o positivo su un'azienda
- c) È uno strumento che aiuta le aziende a fare previsioni di vendita per i prossimi 12 mesi

4: Una ONLUS:

- 1) Può realizzare profitti fino all'80%.
- 2) Deve investire tutti i profitti internamente o nella sua missione sociale.
- 3) È lo stesso di un'impresa sociale.

5: ZFWC è:

- a) Un'iniziativa ambientale a Cipro con un aspetto ambientale, umanitario e bi-comunitario/politico.
- b) Un'azienda che rivende cibo a persone bisognose a prezzi bassi.
- c) Un'iniziativa gestita da personale a tempo indeterminato.

6: Un'idea di imprenditorialità green:

- a) È un'azienda che utilizza pratiche rispettose dell'ambiente

- b) Può avere un obiettivo ambientale al centro, affrontando anche questioni sociali, culturali, economiche o politiche come obiettivi secondari.
- c) Un'idea di imprenditorialità green deve essere un'attività a scopo di lucro.

7: Il crowdfunding è:

- a) Una pratica attraverso cui più persone donano piccole somme di denaro per aiutare qualcuno a raccogliere fondi per un obiettivo specifico (costruire un business, creare un nuovo prodotto ecc.)
- b) Un incontro tra imprenditori per discutere di idee di business
- c) Trovare un investitore per sostenere un'idea imprenditoriale

8: Un'azienda sostenibile dal punto di vista ambientale:

- a) Ha una missione orientata all'ambiente
- b) Utilizza pratiche rispettose dell'ambiente (riciclo, riutilizzo, riduzione)
- c) È lo stesso di un business di imprenditoria green

UNITA' 3: IL BUSINESS PLAN

ATTIVITÀ 1: ANALISI SWOT

Per ciascuna delle quattro aree della tabella sottostante elenca i fattori che ritieni rilevanti. Una volta terminato, assegna un livello di priorità per ciascuno degli elementi e annotalo a fianco.

Punti di forza (fattori interni e positivi): i punti di forza descrivono gli attributi positivi, tangibili e intangibili, della tua organizzazione. Questi elementi sono quelli che tu puoi controllare.

Punti deboli (fattori interni e negativi): i punti deboli sono aspetti della tua attività che sminuiscono il valore che offri o ti pongono in uno svantaggio competitivo.

Opportunità (fattori esterni e positivi): le opportunità sono fattori esterni che rappresentano ragioni per cui la tua attività esiste e prospera.

Minacce (fattori esterni e negativi): le minacce sono fattori esterni al di fuori del tuo controllo che potrebbero mettere a rischio la tua azienda. Potresti trarre vantaggio dall'avere dei piani di emergenza.

PUNTI DI FORZA (interni)	PUNTI DEBOLI (interni)
OPPORTUNITA' (esterne)	MINACCE (esterne)

ATTIVITÀ 2: SVILUPPARE UN BUSINESS PLAN

Il Lean Business Plan semplifica la stesura di un business plan e testa rapidamente nuove idee. Usa il Lean Plan per sperimentare idee diverse e capire la tua strategia aziendale perfetta.

Completa rapidamente lo schema qui sotto in meno di 20 minuti.

IDENTITÀ - Descrivi la tua attività in una frase. Cosa fai e per chi lo fai?

PROBLEMA CHE ANDRAI A RISOLVERE- Descrivi i problemi che i tuoi potenziali clienti hanno. Perché hanno bisogno dei tuoi prodotti o servizi?

LA NOSTRA SOLUZIONE - Qual è il tuo prodotto o servizio? Descrivilo qui e descrivi come risolve il problema del tuo cliente.

MERCATO DI RIFERIMENTO - Chi sono i tuoi clienti? Descrivi qui il tuo cliente ideale e, se lo sai, a quali tipi di clienti ti rivolgi.

LA CONCORRENZA – Quali altri prodotti e servizi utilizzano oggi i tuoi potenziali clienti per risolvere i loro problemi? Come sei migliore della concorrenza?

CANALI DI VENDITA – Descrivi come venderai ai tuoi clienti. Venderai direttamente a loro in un negozio o con un sito web? Utilizzerai un team di vendita o distributori? Descrivi il tuo processo di vendita qui.

ATTIVITÀ DI MARKETING – Quali sono i modi principali che utilizzerai per raggiungere i tuoi clienti? Se farai pubblicità o utilizzerai relazioni personali (PR), descrivi tali attività qui.

ENTRATE – Quali sono i tuoi principali flussi di entrate? Non devi elencare obiettivi di entrate specifici quando sei all'inizio dell'attività. Descrivi come farai soldi e quali prodotti o servizi genereranno tali entrate.

SPESE - Elenca qui le tue spese principali. Non c'è bisogno di entrare in molti dettagli nelle prime fasi. Basta elencare le aree in cui ti aspetti di spendere più soldi (ad esempio affitto, stipendi ecc.).

PIETRE MILIARI – Elenca i tuoi obiettivi primari e gli obiettivi che speri di raggiungere nei prossimi mesi. Cosa devi fare per trasformare la tua attività da idea a realtà?

TEAM E RUOLI CHIAVE - Se hai partner commerciali o hai bisogno di assumere persone chiave per aiutarti a lanciare l'attività, elenca qui quelle persone e posizioni.

PARTNER E RISORSE – Alcune aziende hanno bisogno di partner chiave per poter avviare il lancio. Altre aziende possono avere proprietà intellettuali o altre risorse che le aiuteranno a diventare operative. Elenca questi partner e risorse qui.

ATTIVITÀ DI VALUTAZIONE DELLE CONOSCENZE E COMPETENZE ACQUISITE

Attività 1: Vero o Falso?

- 1: Tutti gli imprenditori dovrebbero scrivere un business plan prima di iniziare.
- 2: Il business plan è uno strumento di vendita.
- 3: Dovresti personalizzare gli aspetti del tuo business plan per attrarre destinatari che hanno priorità diverse.
- 4: La prima sezione del tuo business plan è il riepilogo esecutivo. Pensa a questo come all'aggancio. È la tua occasione per contagiare il lettore con l'entusiasmo per ciò che hai da offrire.
- 5: La panoramica aziendale dovrebbe includere una descrizione del tuo marchio, dei tuoi valori e della tua missione.
- 6: Il feedback dei focus group e le conversazioni individuali sono metodi di ricerca dei clienti.
- 7: Quando si lavora sull'analisi della concorrenza, basta pensare ai giocatori esistenti.
- 8: Dovresti cercare di rendere il tuo prodotto universale e utilizzare lo stesso linguaggio e gli stessi canali per raggiungere un adolescente e un pensionato.
- 9: Le descrizioni dei lavori di start-up sono spesso molto ampie.
- 10: Il tuo piano aziendale non deve includere informazioni finanziarie dettagliate.

UNITA' 4: MUOVERE I PRIMI PASSI DA IMPRENDITORE NEL MERCATO DEL LAVORO

ATTIVITA' 1: IDENTIFICA LE TUE CAPACITA' IMPRENDITORIALI

Istruzioni: nella prossima pagina è riportata una versione semplificata delle competenze rilevanti per l'imprenditorialità, che riassume la tabella "EntreComp Overview" presentata per intero nel Capitolo 4. Per ciascuna delle competenze descritte, leggi la descrizione e completa l'attività di autovalutazione, scegliendo una delle risposte date che, a tuo parere, corrisponde al tuo profilo imprenditoriale ora.

Ad esempio, "Identifica le opportunità", vuole che tu consideri se riconosci te stesso nella descrizione di questa competenza. Pensi di essere "in grado di identificare opportunità che generano valore per gli altri?" Se la tua risposta è "Molto", fai un cerchio al punteggio 3. Se la tua risposta è "Per nulla", fai un cerchio al punteggio 0.

Quando hai completato l'autovalutazione di tutte le competenze delineate, somma il punteggio. Il valore che hai ottenuto indica il livello delle tue competenze imprenditoriali.

Questo esercizio è utile per identificare le competenze che sono importanti da sviluppare e migliorare, se la tua intenzione è quella di avviare la tua attività.

Qual è il tuo livello di intraprendenza?

Area	Competenza	Descrizione	Per nulla	Poco	Abbastanza	Molto
Idee & Opportunità	Individuare le opportunità	Posso trovare opportunità per generare valore per gli altri	0	1	2	3
	Creatività	Posso sviluppare molteplici idee che creano valore per gli altri	0	1	2	3
	Visione	Posso immaginare un futuro indimenticabile	0	1	2	3
	Valorizzare le idee	Posso capire e apprezzare il valore delle idee	0	1	2	3
	Pensiero etico e sostenibile	Sono in grado di riconoscere l'impatto delle scelte e dei comportamenti, sia all'interno della comunità che dell'ambiente	0	1	2	3
Risorse	Autoconsapevolezza e autoefficacia	Mi fido della mia capacità di generare valore per gli altri	0	1	2	3
	Motivazione e perseveranza	Voglio seguire la mia passione e creare valore per gli altri	0	1	2	3
	Mobilizzare risorse	Posso trovare e utilizzare le risorse in modo responsabile	0	1	2	3

	Alfabetizzazione finanziaria ed economica	Posso cercare opzioni di finanziamento e gestire un budget	0	1	2	3
	Mobilitare gli altri	Posso comunicare le mie idee in modo chiaro e con entusiasmo	0	1	2	3
Entra in azione	Prendere l'iniziativa	Sono disposto a provare a risolvere i problemi che riguardano la mia comunità	0	1	2	3
	Pianificare e gestire	Posso definire gli obiettivi per una semplice attività di creazione di valore	0	1	2	3
	Affrontare l'incertezza, l'ambiguità e il rischio	Non ho paura di sbagliare mentre provo cose nuove	0	1	2	3
	Lavorare con gli altri	Posso lavorare in team per creare valore	0	1	2	3
	Imparare attraverso l'esperienza	Posso riconoscere ciò che ho imparato partecipando ad attività di creazione di valore	0	1	2	3

Da 0 a 45 che punteggio hai ottenuto? _____

Se il tuo punteggio è molto basso pensaci, poiché potresti trovarti nei guai. Forse, prima di iniziare la tua attività in proprio, faresti meglio a sperimentare per un po' un lavoro dal punto di vista di un dipendente, cogliendo ogni possibile opportunità per sviluppare una maggiore intraprendenza. Poi, diventerai gradualmente più autonomo nello svolgimento del tuo lavoro, imparerai a capire cosa si deve fare anche senza che il tuo manager debba dirtelo, prendere le giuste iniziative ecc. Presto, vedrai che acquisirai una maggiore indipendenza e a quel punto potresti prendere in considerazione l'idea di avviare la tua attività. Le soft skills sono come un muscolo: si sviluppano attraverso l'allenamento!

1) Ora che hai completato la tua autovalutazione, scegli le abilità per cui ti sei assegnato un punteggio di 2 o 3. Per ognuna di esse scrivi, dando esempi concreti e descrivendo situazioni in cui, nel corso del tuo lavoro o della tua vita, credi di aver messo in gioco quella o quelle competenze.

2) Quali sono le competenze che ti mancano o che dovresti sviluppare di più per diventare un imprenditore?

ATTIVITA' 2 – QUAL E' IL TUO PERCHE'?

Istruzioni: Prendi un po' di tempo per te. Avrai bisogno di un quaderno e di una penna per svolgere questa attività. Descrivi nel modo più dettagliato possibile il perché vuoi dar avvio ad una tua attività e in particolare al tipo di attività a cui stai pensando. Non fermarti alle motivazioni più ovvie e superficiali del tipo "voglio guadagnare di più". Entra il più possibile nel dettaglio, descrivendo le ragioni personali che ti spingono a farlo. Più dettagliato e profondo sarà il tuo perché, più ti sarà d'aiuto a mantenere la determinazione quando ti sentirai stanco o scoraggiato.

Io voglio avviare una mia attività perché...

ATTIVITÀ 3: CHIEDI UN FEEDBACK ALLE PERSONE CHE TI CONOSCONO MEGLIO

Istruzioni: l'opinione degli altri su di noi è preziosa perché ci permette di riconoscere i nostri punti di forza e di debolezza e ci consente di scoprire quello su cui abbiamo bisogno di migliorare e di crescere. Mandi un messaggio a 5 persone che stimi e che ti conoscono bene. Puoi usare whatsapp l'e-mail o un altro strumento che preferisci, dicendo: "Sto facendo un corso di comunicazione e Lavoro di gruppo. Per favore, scrivi le parole che pensi descrivano meglio i miei punti di forza e i miei punti di debolezza in questo ambito. Per favore sii sincero, è importante per me. Grazie!"

Accogli quello che le persone ti diranno e fanne tesoro. Potrai scoprire che nelle risposte che ricevi ci sono dei punti in comune. Se senti di essere d'accordo con quello che le persone della tua cerchia ti hanno riconosciuto, usa le loro parole per descrivere i tuoi punti di forza e comincia a lavorare sui tuoi punti deboli.

Punti di forza:

Punti di debolezza

ATTIVITA' DI VALUTAZIONE DELLE CONOSCENZE E COMPETENZE ACQUISITE

1. Secondo il quadro europeo EntreComp, quali sono le tre aree principali delle competenze imprenditoriali?

1. _____
2. _____
3. _____

2. Quali abilità sono collegate all'area "In Azione"?

3. Per ciascuna abilità è previsto un unico livello o ci sono livelli diversi?

4. Indica almeno 5 modi diversi per mantenerti aggiornato nel tuo settore di attività

5. L'affermazione "*Non si può non comunicare*" è vera o falsa?

- Vera
- Falsa

6. Quali sono le principali componenti della comunicazione?

7. Cosa si intende per comunicazione non-verbale?

8. Qual è la principale funzione della leadership in un'organizzazione?

9. Scegli la definizione sul tema del conflitto che ti sembra più in linea con quello che hai letto in questa unità didattica

- a) Un buon leader deve sempre evitare il conflitto
- b) I conflitti sono sempre positivi e permettono all'organizzazione di crescere
- c) I conflitti fanno parte della vita, è importante imparare a gestirli in modo costruttivo

10. Scegli l'affermazione corretta:

- a) Per dare un buon feedback è importante fare osservazioni specifiche e dettagliate
- b) Un feedback è soprattutto un giudizio sulla persona a cui lo dai
- c) E' sempre meglio evitare di dare feedback negativo a chi ha fatto un errore, perché potrebbe rimanerci male

UNITA' 5: GESTIONE AZIENDALE

ATTIVITÀ 1: CREARE UN'OFFERTA DI LAVORO

Istruzioni:

Passaggio 1: crea una tabella per la posizione di lavoro che stai cercando, inclusa una serie di domande del colloquio che ti serviranno per valutare se il potenziale di un candidato soddisfa questi requisiti, nonché le risposte ideali.

Passaggio 2: Esercitati con un partner assegnando a lui/lei il ruolo che stai cercando di reclutare e simula un colloquio

Passaggio 3: Usa il ragionamento per impegnarti in una discussione sulla necessità di ogni abilità, su ciò che manca e sulla misura in cui lui/lei risponde a ciascuna delle abilità richieste.

Esercizio:

Passaggio 1: compila la tabella

Ruolo professionale	Competenze trasversali	Abilità pratiche	Esperienza	Qualifiche	Domande del colloquio

Passaggio 2: Simula un colloquio con un partner / collega / amico per prepararti al colloquio che condurrà con i candidati.

ATTIVITÀ 2: GDPR – RIEMPIRE GLI SPAZI VUOTI

Istruzioni: Leggi il seguente passaggio che descrive in che modo l'implementazione del Regolamento generale sulla protezione dei dati (GDPR) influisce sulla raccolta e la condivisione dei dati per le aziende. Quindi, riempi gli spazi vuoti nei paragrafi sottostanti.

Il GDPR è stato approvato dall'Unione Europea (UE) nel 2016 e ha stabilito delle regole su come le aziende gestiscono e condividono i dati personali. In base al GDPR, ogni volta che un'azienda raccoglie dati personali di un cittadino dell'UE deve chiedere il permesso esplicito per farlo, il che significa che le persone hanno un maggiore controllo delle loro informazioni personali. I cittadini possono anche revocare questo consenso in base alle normative stabilite dal GDPR e possono richiedere che un'azienda condivida tutte le informazioni che hanno raccolto su quella persona. Ciò si estende alle aziende con sede al di fuori dell'UE e influisce sul modo in cui gli inserzionisti possono indirizzare le persone online.

In sostanza, il GDPR aggiunge nuovi requisiti per le aziende che acquisiscono i dati degli utenti di "seconda mano", rendendo più trasparente vedere cosa sta facendo un'azienda con i tuoi dati. Puoi pensare a questo come a più caselle "clicca per procedere" con testo più chiaro e più facile da capire.

Questo sta cambiando il modo in cui le aziende utilizzano i dati per indirizzare gli annunci. Le aziende ora devono ripensare il modo in cui si avvicinano all'analisi, agli accessi e alla pubblicità perché il GDPR ha implementato maggiori restrizioni sulla condivisione dei dati. Inoltre, le aziende possono essere responsabili in caso di violazione dei dati da parte di un partner di condivisione e, in base alle nuove regole, non è del tutto chiaro in che modo ciò avrebbe un impatto sulle parti coinvolte sulla sfera legale. Sebbene ci siano ancora alcune aree grigie da capire, è chiaro che l'implementazione delle regole del GDPR è un passo che i paesi europei hanno intrapreso per aumentare la protezione dei dati degli individui e le aziende che si affidano ai dati degli utenti per l'analisi e la pubblicità ora devono ripensare le loro strategie.

Mentre è ancora presto per vedere gli impatti a lungo termine di queste nuove normative, è chiaro che le violazioni dei dati diventeranno più costose per le aziende e diventerà più costoso condividere i dati degli utenti. Ciò potrebbe avere un impatto maggiore sulle piccole imprese, il che potrebbe far pendere ulteriormente la bilancia a favore delle grandi aziende. Il GDPR potrebbe anche comportare un maggiore divario tra l'UE e il resto del mondo, con un impatto sulle aziende in Europa e nel mondo.

1. Il GDPR è stato approvato dall'Unione Europea nel _____ e ha stabilito le regole per il modo in cui le aziende _____.
2. Quando un'azienda raccoglie dati su un cittadino dell'UE, ora in base al GDPR, deve _____.
3. Un modo per vedere l'impatto del GDPR è l'aumento di _____ durante la navigazione in Internet.
4. Il GDPR influisce sul modo in cui le aziende utilizzano i dati per _____.
5. Ora che il GDPR è stato implementato, le violazioni dei dati diventeranno più _____ per le aziende.
6. Le aziende _____ potrebbero essere maggiormente colpite, anche se tutte le aziende saranno influenzate dall'implementazione del GDPR.

ATTIVITÀ DI AUTOAPPRENDIMENTO: LE BASI DELLA GESTIONE DEL RISCHIO

Video 1:

Cerca su Youtube: 'Health and safety risk assessment and management' by Health & Safety Executive.

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=xyANahuhGs0>

Video 2:

Cerca su Youtube: "What is a Risk Assessment? | 4 Key Elements & How To Perform a Risk Assessment | SafetyCulture"

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=sfQdP7WUVYQ>

ATTIVITÀ 3: PROGETTARE UN PIANO DI GESTIONE DEI RISCHI

Istruzioni: Immagina di essere responsabile di un'azienda. La tabella seguente evidenzia alcuni potenziali rischi che potrebbero sorgere. Compila la colonna "Misure di mitigazione del rischio proposte" con le tue idee su come affrontare ciascuno dei rischi identificati.

No.	Descrizione del rischio identificato	Proposta di misura di mitigazione del rischio
1	COVID -19 - restrizioni di viaggio - lockdown imposto - incapacità di venire in ufficio	
2	Controversia tra dipendenti - disaccordo tra dipendenti dello stesso rango sulle responsabilità individuali - tensioni in ufficio	
3	Equivoco tra manager e dipendente - il dipendente non è certo delle proprie responsabilità in azienda - il manager è riluttante ad essere fermo con il dipendente	

4	<p>Lo spazio deve essere accessibile e adatto alle persone in carrozzina</p> <ul style="list-style-type: none"> - la struttura corrente dell'ufficio non lo consente - è un regolamento obbligatorio che l'azienda deve rispettare 	
---	---	--

ATTIVITÀ 4: IMMAGINA L'AMBIENTE AZIENDALE DEL TUO BUSINESS

Istruzioni: Immagina di avviare la tua piccola impresa vendendo braccialetti fatti a mano. Crea un elenco dei requisiti necessari per il successo della tua azienda. È necessario creare un inventario di ciò di cui si avrà bisogno nella fase di avvio e di come questo cambierà man mano che l'azienda si sviluppa con maggiori profitti ed efficienza. Durante la creazione dell'elenco, considera le seguenti domande:

1. In che modo la tua piccola impresa utilizzerà la tecnologia?

2. Inizierai l'attività da solo o con i colleghi? Se con i colleghi, di cosa avrai bisogno per semplificare la comunicazione? Ad esempio, man mano che l'azienda cresce e i ruoli si diversificano, potrebbe essere necessaria una piattaforma centralizzata per comunicare con varie persone in luoghi diversi.

3. Considera il mercato attuale: come supererai la concorrenza che potresti affrontare? Come attirerete i clienti in modo economicamente vantaggioso? Come potrebbe cambiare il budget nel tempo man mano che l'azienda cresce? Puoi scegliere di iniziare suddividendo il budget per diversi reparti all'interno dell'azienda.

4. Dai un'occhiata alla lista delle cose di cui avrai bisogno per il successo della tua azienda. Immagini che, se l'azienda dovesse crescere nel tempo, potresti voler esternalizzare elementi di produzione della catena di approvvigionamento? Assumeresti più dipendenti in un particolare reparto?

Risposte:

1.
.....
.....
.....
.....
.....

2.
.....
.....
.....

-
-
3.
-
-
-
-
-
-
-
-
4.
-
-
-
-
-
-

ATTIVITÀ 5: PRATICA IL MARKETING PER UNA PICCOLA IMPRESA

Istruzioni: Immagina di essere un piccolo imprenditore. Forse gestisci un'attività di servizi e fornisci servizi di assistenza e consulenza alla tua comunità, o forse gestisci un'attività manifatturiera e produci succhi freschi nella tua cucina. Compila la tabella sottostante con idee su come massimizzare il marketing per promuovere la tua attività. La prima riga è completata per te come esempio. Immagina che il prossimo passo sia quello di prendere tutte queste idee e metterle in una sequenza temporale per massimizzare la frequenza del tuo marketing.

Tipo di marketing	Target	Materiali necessari
Volantini	Vicini locali	Computer, carta, stampante, inchiostro per stampanti

UNITA' 6: SUPERARE GLI OSTACOLI VERSO L'IMPRENDITORIALITÀ

ATTIVITÀ 1: ANALIZZARE UN PERCORSO IMPRENDITORIALE DI SUCCESSO

Le persone con un background migratorio che aspirano a diventare imprenditori, trovano spesso ulteriori barriere nel loro percorso verso l'imprenditorialità. Puoi trovare qualche ispirazione sugli imprenditori migranti in Italia in uno dei video qui sotto, in cui vengono condivise storie di imprenditori di successo.

Video 1:

Link: <http://www.donneinviaggio.it/intercultura-e-pari-opportunita/2013/05/vaniglia-cioccolato.html>

Video 2:

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=iF7AOCjLAXg>

Dopo aver guardato i video, delinea le sfide che gli imprenditori hanno affrontato e analizza gli ostacoli che hanno dovuto superare. Di seguito sono riportate alcune domande indicative per aiutarti nella tua analisi.

1: Cosa ha fatto scaturire questa idea?

.....
.....
.....
.....
.....

2: Che tipo di supporto hanno avuto per sviluppare la loro idea di business?

.....
.....
.....
.....
.....

3: All'inizio si sono posti l'obiettivo di costruire un grande business?

.....
.....
.....
.....
.....

ATTIVITÀ 2: LE SFIDE DI UNA NUOVA IMPRESA - COME SUPERARLE

Istruzioni: Di seguito leggerai due storie vere di imprenditorialità di successo. Leggi entrambe le storie e, come primo passo, identifica quale è una storia di successo (business stabile) e quale no (business instabile). Poi, puoi analizzare ciò che è stato fatto in ogni storia e delineare le cose a cui un nuovo imprenditore dovrebbe fare attenzione mentre gestisce il proprio business:

- **Storia 1:** Khaleb, originario del Marocco, ma di una famiglia di seconda generazione a Madrid, ha iniziato a vendere tutto ciò che poteva per strada nel centro di Madrid. Nato nel 1967, non aveva alcuna istruzione o alcun tipo di formazione, solo l'esperienza familiare. Il padre di Khaleb aveva una bancarella di vestiti in un mercato di strada a Madrid, che in seguito ereditò. Quando la famiglia si è resa conto che la bancarella stava andando bene, ha iniziato a consegnare vestiti nelle case. Pubblicizzavano con il passaparola; l'offerta di vestiti a quel tempo era notevolmente più ridotta di quanto non sia oggi. A poco a poco, Khaleb ha iniziato a utilizzare la propria casa come un negozio e, con il sostegno di suo fratello, ha trovato un negozio nel centro di Madrid dove vendere i vestiti. Più tardi, è stato in grado di aprire un altro negozio nel quartiere in cui vive. Con il sostegno della moglie e delle sue figlie, ha mantenuto l'attività per diversi anni, ma non è stato in grado di mantenere redditizi entrambi i negozi, quindi ha chiuso il primo durante la crisi finanziaria del 2008. Ad oggi, continuano a ricevere il loro reddito principale dal negozio nel loro quartiere.

Durante l'intero percorso, ha ricevuto aiuto da agenzie legali e amministrative. Attraverso associazioni e amici, è stato in grado di ottenere dei servizi gratuiti, ed è stato sempre attento ai consigli che gli venivano dati. Dice di essere riuscito a costruire un business di successo chiedendo in giro e incontrando persone, alcune delle quali della sua comunità religiosa, così come altri proprietari di piccole imprese. Durante la sua esperienza di imprenditore, Khaleb ha investito molto nell'espansione della sua rete e nell'utilizzo delle competenze delle persone nella sua cerchia. Anche se insiste sul fatto di essere stato molto fortunato, non c'è dubbio che il duro lavoro che lui e la sua famiglia hanno fatto è stato importante per mantenere il successo del negozio.

- **Storia 2:** La famiglia di Abdou è arrivata a Madrid, in Spagna, 15 anni fa. Sebbene originari del Bangladesh, vivevano già da diversi anni in Germania, dove avevano due figlie. Dopo diversi anni di lavoro precario, Abdou è riuscito a regolarizzare la sua situazione, trovando lavoro come dipendente. A Madrid c'è una grande comunità di bengalesi, che gestisce soprattutto ristoranti indiani e Internet point. Abdou, influenzato dai suoi conoscenti, decide di aprire un Internet point. Lui e la sua famiglia lo vedevano come l'unica opzione praticabile per ottenere un reddito aggiuntivo. Tuttavia, la concorrenza era troppo alta in quella zona, quindi gli affari non andavano bene e alla fine dovettero chiudere. Successivamente, influenzati dalla loro comunità, decidono di aprire un negozio di frutta. Anche questo business non va bene, poiché c'è molta concorrenza in quel quartiere e in contemporanea decidono di aprire un negozio di alimentari in un altro quartiere. Quando sono sicuri che il secondo negozio va bene, chiudono il primo. Anche in questa situazione, Abdou continua a lavorare anche come dipendente nel negozio di un altro fruttivendolo per garantire un reddito costante a casa. In questo modo, può mantenere la sua famiglia sia con il reddito del suo negozio che con alcuni altri redditi provenienti da lavori che lui e sua figlia maggiore stanno facendo.

Durante questo percorso, hanno avuto problemi a gestire tutto in una lingua diversa dalla loro. Per queste questioni, Abdou era quasi totalmente dipendente dalla figlia maggiore. Per le questioni burocratiche, hanno affidato a un'agenzia tutta la documentazione.

Per analizzare queste storie, rispondi alle seguenti domande

1: Quale delle due storie imprenditoriali consideri stabile e perché?

.....
.....
.....
.....
.....

2. Perché pensi che l'altra storia imprenditoriale non sia un business di successo/stabile?

.....
.....
.....
.....
.....

3. Cosa pensi che potrebbe rendere di successo il business instabile?

.....
.....
.....
.....
.....

4. In che modo Khaleb e Abdou hanno ottenuto supporto per sviluppare la loro attività?

.....
.....
.....
.....
.....

5. Com'è stato l'atteggiamento di Khaleb e Abdou durante il loro percorso? Confrontali.

.....
.....
.....
.....
.....

6. Quali competenze hanno sviluppato durante la gestione della loro attività?

.....
.....
.....
.....
.....

ATTIVITÀ 3: SCEGLI LA RISPOSTA CORRETTA

In base alle storie che hai appena letto, scegli tre fattori che ritieni importanti per sviluppare un business stabile e di successo.

- a. Svilupparlo velocemente
- b. Fare attenzione ai consigli che si seguono
- c. Avere un obiettivo chiaro
- d. Avere fiducia nella buona sorte
- e. Avere conoscenza del tipo di attività che si sta sviluppando

ATTIVITÀ 4: RIFLESSIONE SULL'IMPRENDITORIALITÀ

Rifletti su come le persone di cui sopra sono riuscite (o meno) a trasformare la loro idea in un business di successo rispondendo alle domande seguenti:

- Perché hanno scelto di diventare imprenditori?
- Perché hanno scelto quel tipo di attività?
- Hanno seguito tutti lo stesso percorso?
- Dopo aver studiato queste storie, pensi ancora di voler diventare un imprenditore?
- Quali sono le sfide e le opportunità che potresti incontrare?

ATTIVITÀ DI VALUTAZIONE DELLE CONOSCENZE E COMPETENZE ACQUISITE

Perché le persone con un background svantaggiato hanno alcune competenze che sono importanti per un imprenditore?

.....

.....

.....

ALLEGATO 1: SUPPORTO NELLA RISOLUZIONE DEGLI ESERCIZI

UNITÀ 1: QUADRO GIURIDICO PER DARE IL VIA A UN'IDEA IMPRENDITORIALE

Attività 1:

Completa in autonomia

Attività di valutazione

1 - d

2a – forma giuridica

2b – l'impresa individuale

2c – Società di persone

2d – società a responsabilità limitata

3 – sia a che d

4 - a1, b2, c4, d3

5 – a

UNITA' 2: RICERCHE DI MERCATO

Attività 1

Completa in autonomia

Attività 2

Completa in autonomia

Attività 3

Completa in autonomia

Attività di valutazione

1 - a

2 - a

3 - b

4 - b

5 - a

6 - b

7 – a

UNITA' 3: CREAZIONE DI UN BUSINESS PLAN

Attività 1

Completa in autonomia

Attività 2

Completa in autonomia

Attività di valutazione

- 1 - Vero
- 2 - Falso
- 3 - Vero
- 4 - Vero
- 5 - Vero
- 6 - Vero
- 7 - Falso
- 8 - Falso
- 9 - Vero
- 10 – Falso

UNITA' 4: MUOVERE I PRIMI PASSI DA IMPRENDITORE NEL MERCATO DEL LAVORO

Attività 1

Completa in autonomia

Attività 2

Completa in autonomia

Attività 3

Completa in autonomia

Attività di valutazione

- 1 - Idee & Opportunità; Risorse; In Azione
- 2 - Imparare dall'esperienza; Collaborare con gli altri; Fronteggiare incertezza, ambiguità e rischi; Prendere l'iniziativa; Pianificare ed organizzare
- 3 - Base, Intermedio, Avanzato, Esperto
- 4 - Le risposte corrette possono essere
 - Leggere I giornali
 - Guardare / ascoltare telegiornali o giornali radio
 - Consultare riviste specializzate sul tuo settore
 - Iscriverti ad un'associazione di categoria
 - Consultare esperti su temi specifici
 - Confrontarsi con altri imprenditori
 - Frequentare corsi di aggiornamento
 - Imparare dai tuoi errori
 - Non arrenderti di fronte alle sfide e agli insuccessi
- 5 - Vero
- 6 - Le componenti principali della comunicazione sono verbale, paraverbale, e non verbale
- 7 - La comunicazione Non-verbale consiste nella trasmissione di un messaggio attraverso un canale non verbale, come il contatto visivo, le espressioni facciali, i gesti, la postura, e il linguaggio del corpo
- 8 - Essere un leader significa essere in grado di tenere in equilibrio le esigenze del business, con quelle delle persone che lavorano in un'organizzazione. La leadership è innanzitutto una funzione di equilibrio tra i diversi bisogni in gioco.
- 9 - c
- 10 – a

UNITA' 5: GESTIONE AZIENDALE

Attività 1

Completa in autonomia

Attività 2

- 1 - 2016
- 2 - Gestire e condividere i dati
- 3 - Chiedere il permesso esplicito
- 4 - Fare clic per procedere nelle caselle
- 5 - Pubblicità mirata
- 6 - Costoso
- 7 - Piccolo

Attività 3

- 1 - L'azienda dovrebbe essere aggiornata con le normative nazionali COVID-19 e le restrizioni di viaggio europee; avere un piano di emergenza per spostare riunioni e attività online, ove possibile; valutare regolarmente la situazione COVID-19 e disporre di un piano concreto su come i dipendenti possono lavorare da casa, se necessario.
- 2 - Dovrebbe esserci un protocollo stabilito su come gestire tali situazioni. Un modo formale di risoluzione delle controversie dovrebbe sempre essere attivato prima della possibile escalation del conflitto.
- 3 - Il manager dovrebbe essere in grado di fare riferimento a un manuale o contratto che il dipendente ha sottoscritto, che include i termini e le condizioni del proprio impiego.
- 4 - L'azienda dovrebbe contattare il proprietario e se sorge qualche problema relativo alla sistemazione della struttura, indicare le normative nazionali che lo impongono (evidenziando che è legalmente richiesto piuttosto che una preferenza aziendale).

Attività 4

Completa in autonomia

Attività 5

Completa in autonomia

UNITA' 6: SUPERARE GLI OSTACOLI VERSO L'IMPRENDITORIALITÀ

Attività 1

Risposte indicative:

- 1 - Un'opportunità di fare traduzioni puntuali che sono iniziate come favori e hanno poi dato ottimi risultati; la volontà di avere un business che abbraccia la diversità con cui ha sempre convissuto.
- 2 - Emotivo e finanziario; sostegno da parte di familiari e amici; sostegno per migliorare le loro conoscenze utilizzando le loro esperienze di migranti.
- 3 - No, non l'hanno fatto. All'inizio, avevano solo l'idea di sviluppare un business semplice, ma dopo aver raggiunto con successo i loro obiettivi iniziali, hanno continuato ad espandere le loro attività.

Attività 2

Risposte indicative:

- 1 - La storia di Khaled è quella stabile. Ha sviluppato la sua attività attraverso il duro lavoro nel corso degli anni, crescendo a poco a poco. Ha mantenuto lo stesso tipo di attività, in cui era esperto, e ha utilizzato la sua cerchia di supporto e la sua rete. È rimasto concentrato sul suo obiettivo e ha risolto i problemi quando si è trattato di superare le sfide che ha dovuto affrontare.

2 - La storia di Abdou è quella instabile. Anche se lui e la sua famiglia hanno sempre lavorato molto duramente, non avevano un'idea chiara di quale tipo di attività volessero gestire, quindi sono saltati da un'idea imprenditoriale all'altra. È bene essere flessibili e adattarsi alla situazione, ma è anche importante agire considerando la propria esperienza e la nicchia di mercato a cui ci si rivolge.

3 - La storia di Abdou potrebbe essere instabile, ma completamente riuscita in quanto lui e la sua famiglia hanno ottenuto un reddito importante dall'azienda. Tuttavia, sarebbe forse più stabile se Abdou imparasse lo spagnolo in modo da poter attirare anche la popolazione nativa. Sarebbe anche importante per Abdou analizzare le esigenze del mercato nel quartiere, prima di aprire un'attività.

4 - Consultandosi con la loro rete, ottenendo supporto dalla famiglia e pagando per i servizi di supporto legale.

5 - Hanno continuato a cercare di sviluppare un business, indipendentemente dagli inconvenienti che hanno dovuto superare. Ad ogni modo, Khaled era più attento alle decisioni commerciali che stava prendendo, mentre Abdou sembrava essere impulsivo in alcuni casi.

6 - Pazienza, resilienza, conoscenza del business, relazioni sociali, problem solving, capacità di stabilire priorità, risposta alle sfide.

Attività 3

1 - b, c, e

Attività 4

Completa in autonomia

Attività di valutazione

Durante la loro esperienza di vita potrebbero affrontare più difficoltà di altre persone. Naturalmente, questo rende alcune cose più complicate, tuttavia, le difficoltà spesso costruiscono carattere e abilità, che possono essere utili in uno sforzo imprenditoriale.