



“CRESCERE IMPRENDITORI”

ORGANIZZATO DAL “SERVIZIO NUOVA IMPRESA” DI CAMERA SERVIZI SRL

DESTINATARI:

DAL 7 NOVEMBRE 2017: CORSO CRESCERE IMPRENDITORI - (corso collegato al Programma Garanzia Giovani)

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)

E' un corso di formazione gratuito di 80 ore (**60 ore di aula “fase A” + 20 di consulenza individuale “fase B”**) 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, ampia parte del programma sarà poi dedicata alla costruzione del Business Plan e alla gestione economico finanziaria. Attraverso le ore di consulenza sarà inoltre dato ampio spazio al tema agevolazioni e fonti di finanziamento per gli aspiranti imprenditori e imprenditrici.

Cosa succede dopo aver partecipato al corso Crescere Imprenditori?

I giovani che porteranno a termine il percorso - e avranno quindi redatto il piano d'impresa - potranno presentare domanda per accedere al finanziamento del “[Fondo SELFIEmployment](#)”, lo strumento di supporto al credito agevolato attuato dal Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali e gestito da [Invitalia](#), sotto la supervisione del Ministero del lavoro e delle politiche sociali.

Gli stessi inoltre, nella fase di presentazione della domanda di finanziamento al Fondo, avranno diritto a **9 punti aggiuntivi** sul punteggio complessivo!

Per partecipare? : Essere iscritto al Garanzia giovani e fare il test Delfi inserendo come provincia di preferenza Venezia.

Sarai subito contattato da un referente del Servizio Nuova Impresa.

ATTENZIONE:

Se non sei iscritto al garanzia giovani collegati al sito www.garanziaigiovani.gov.it e **ADERISCI!!!**

Sei già iscritto al garanzia giovani? Allora per ricevere altre informazioni relative al progetto e svolgere il test di ammissione “Delfi” , collegati al sito: www.filo.unioncamere.it - **Crescere Imprenditori**

PROGRAMMA:

“CRESCERE IMPRENDITORI” fase A e B dal 7 novembre al 13 dicembre 2017 - MARGHERA

SEDE CORSO: CCIAA VE – Via Banchina Molini 8 – Marghera (VE), Piano terra

PROGRAMMA: FASE A –AULA – Tot. 60 ore di attività formativa di base (max 15 allievi)

DATA - ORARIO	PROGRAMMA
<p>7 novembre 2017</p> <p>(9.00 - 13.00) tot. 4 ore</p>	<p>INTRODUZIONE AL PERCORSO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obiettivi della formazione e modalità di gestione delle tematiche <p>SAPERSI VENDERE E' UN ARTE: DAL BILANCIO DELLE COMPETENZE AL PERSONAL BRANDING</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 nell'ottica di diventare lavoratori autonomi. • Le potenzialità del networking. • Il Personal Canvas Model
<p>8 novembre 2017</p> <p>(9.00 - 18.00) tot. 8 ore</p>	<p>L'IDEA D'IMPRESA E LA SUA PIANIFICAZIONE</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'analisi dell' Idea Imprenditoriale • Vision, Mission e Business Model <p>IL CANVAS MODEL PER STRUTTURARE IL MODELLO DI BUSINESS</p> <p>PRESENTAZIONE <u>PIANO D'IMPRESA DI INVITALIA</u> – PER ACCEDERE AL FONDO SELFEMPLOYMENT</p>
<p>9 novembre 2017</p> <p>(9.00 - 13.00) tot. 4 ore</p> <p><u>Sede Mestre</u></p>	<p>SVILUPPARE LA CREATIVITA' E GLI ATTEGIAMENTI IMPRENDITORIALI</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 • Il metodo "Sprint" per passare dal problema alla validazione della soluzione in 5 giorni.
<p>10 novembre 2017</p> <p>(9.00 – 18.00) tot. 8 ore</p>	<p>UN PO' DI ECONOMIA, FINANZIA E FISCALITA' PRIMA DI PARTIRE</p> <ul style="list-style-type: none"> • La valutazione economico – finanziaria di un progetto d'impresa • Il piano degli investimenti • Il conto economico • Il piano finanziario <p>COME DETERMINARE IL PREZZO DI VENDITA SULLA BASE DEL CALCOLO DEI COSTI</p> <p>UN PO' DI FISCALITÀ: COME VENGONO CALCOLATE E APPLICATE LE IMPOSTE</p>
<p>13 novembre 2017</p>	<p>FORMA GIURIDICA E REGIME FISCALE AGEVOLATO</p>

<p>(9.00 - 13.00) tot. 4 ore</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Scelta della forma giuridica: in quale forma mi conviene mettermi? • Regime fiscale agevolato per le nuove imprese <p>NUOVE MODALITA' DI FARE IMPRESA</p> <p>Un nuovo modo di fare impresa: CROWDSOURCING</p> <ul style="list-style-type: none"> • La comunita' delle imprese • Spazi di co-working • Piattaforme on line per cercare collaboratori • Contratti Reti di imprese • Incubatori d'impresa
<p>14 novembre 2017</p> <p>(9.00 - 18.00) tot. 8 ore</p>	<p style="text-align: center;">ANALISI DEL MERCATO</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 <p style="text-align: center;">STRATEGIA E PIANIFICAZIONE</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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
<p>15 novembre 2017</p> <p>(9.00 - 13.00) tot. 4 ore</p>	<p style="text-align: center;">L'ORIENTAMENTO AL CLIENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il nuovo approccio alla vendita: da venditori a consulenti • La psicologia del cliente • Cosa conduce un cliente all'acquisto • La preparazione dell'incontro di vendita <p style="text-align: center;">LA RELAZIONE CON IL CLIENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le competenze relazionali e il linguaggio del corpo • L'ascolto e l'arte di porre domande • La gestione delle obiezioni e la chiusura della vendita • Gestione del prezzo e dello sconto • Esercitazioni pratiche
<p>16 novembre 2017</p> <p>(9.00 - 18.00) tot. 8 ore</p>	<p style="text-align: center;">COME E COSA SCRIVERE NEL MIO BUSINESS PLAN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il BB come strumento strategico: approfondimenti sulle linee guida per la stesura, le finalità, la struttura, criteri di redazione
<p>17 novembre 2017</p>	<p style="text-align: center;">COME E COSA SCRIVERE NEL MIO BUSINESS PLAN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il BB come strumento strategico: approfondimenti sulle linee guida per la stesura, le finalità, la struttura, criteri di redazione

(9.00 – 13.00) tot. 4 ore	
<p data-bbox="252 427 403 454">20 novembre</p> <p data-bbox="197 499 458 526">(9.00 – 18.00) tot. 8 ore</p>	<p data-bbox="523 331 1369 358">COME FARE UNA PRESENTAZIONE EFFICACE DEL PROPRIO BUSINESS</p> <p data-bbox="523 416 1362 443">ISPIRAZIONI: COSA INSEGNANO LE STORIE DI CHI HA FATTO IMPRESA</p> <ul data-bbox="571 448 1410 589" style="list-style-type: none"> <li data-bbox="571 448 1362 501">• Cosa significa fare impresa? Quali sono le difficoltà che si incontrano passando dall'idea alla messa in opera di un'impresa? <li data-bbox="571 506 1410 560">• È utile il business plan? Quali sono le regole che accomunano un'impresa vincente? <li data-bbox="571 564 1278 591">• Quali sono le caratteristiche che deve avere un imprenditore? <p data-bbox="528 613 1118 640">Il racconto di impresa da fare al resto del mondo....</p>

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

I partecipanti verranno suddivisi in gruppi di max. 3 persone e verrà comunicato loro il calendario delle consulenze che saranno specificatamente rivolte alla stesura del proprio Business Plan entro la fine della fase 1.

Le consulenze si svolgeranno orientativamente a partire dal 23 NOVEMBRE e si concluderanno entro il 13 DICEMBRE 2017.

PER ULTERIORI INFORMAZIONI:

E-mail: servizionuovaimpresa@dl.camcom.it

Tel. 041-8106500-6520