



# ACE Youth

Arts and Creative Entrepreneurship

## ACE Youth IO1 - curriculum per l'imprenditorialità nel settore creativo

Formazione sulla imprenditorialità



2020-3-TR01-KA205-097137



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

## Sintesi generale

Almeno fino al 2020, i settori culturali e creativi hanno rappresentato una crescita e creato posti di lavoro in tutti i settori, in particolare per i giovani adulti, rafforzando al contempo la coesione sociale e comunitaria. Il settore creativo guida l'innovazione, agendo da catalizzatore del cambiamento e stimolando l'invenzione e il progresso in un panorama culturale ed economico diversificato. Oltre a essere un motore essenziale per la diversità culturale in Europa, i settori creativi comprendono aziende altamente innovative e sono stati considerati uno dei settori più dinamici d'Europa.

Tuttavia, insieme al turismo, sono proprio i settori culturali e creativi ad essere stati maggiormente colpiti dalla crisi di Covid-19. I settori basati sui locali (come le arti dello spettacolo, la musica dal vivo, i festival, il cinema ecc. Il brusco calo dei ricavi ha messo a rischio la loro sostenibilità finanziaria e ha provocato licenziamenti con ripercussioni sulla catena del valore dei loro fornitori, sia del settore creativo che non.

Il progetto Ace Youth servirà questo settore, il più a rischio, costruendo e condividendo misure e materiali per offrire competenze imprenditoriali e formazione alla resilienza agli aspiranti giovani più colpiti.

Il mentoring può fare la sua parte nel sostenere i giovani imprenditori in erba, e proponiamo di incorporare il mentoring intergenerazionale nei materiali del progetto. È inoltre ampiamente riconosciuto che le iniziative di formazione all'imprenditorialità coerenti e specifiche per i gruppi target scarseggiano in tutta Europa, e questo è il momento ideale per combinare la formazione imprenditoriale con la formazione alla resilienza per i giovani dei settori culturali e creativi.

Il progetto è suddiviso in tre parti principali:

**IO1 ACE Youth – curriculum per l'imprenditorialità nel settore creativo**

**IO2 ACE Youth – Toolkit pedagogico per il settore creativo e i giovani mentori alla pari**

**IO3 ACE Youth – Piattaforma di MOOC**

Al di là dei materiali tangibili, tuttavia, un risultato generale sarà un nuovo modello di cooperazione tra le parti interessate in tutti i Paesi partner e il mondo delle imprese. Un altro obiettivo centrale del progetto ACE Youth è quello di smantellare le barriere all'imprenditorialità e all'avvio di un'attività nei settori culturali e creativi. Sostenendo i giovani intraprendenti di qualsiasi livello a esplorare precocemente le possibilità di diventare imprenditori, possiamo sforzarci di garantire che questa particolare opzione abbia la stessa gravità del lavoro per una carriera, una carriera che potrebbe anche non esistere nel prossimo futuro.

I giovani saranno i beneficiari finali del progetto e potranno beneficiare del tutoraggio e dei materiali di formazione e dell'interazione con altre persone che affrontano le stesse sfide per trasformare "ciò che ti piace fare" in un'impresa significativa. Anche gli animatori giovanili hanno accesso a nuovi metodi per sostenere i giovani a raggiungere il loro pieno potenziale creativo.

Il nostro obiettivo è anche quello di promuovere un atteggiamento più favorevole nei confronti dell'imprenditorialità creativa da parte del pubblico. A tal fine è fondamentale ridurre lo stigma del fallimento per gli imprenditori e promuovere le capacità imprenditoriali come preziose competenze di vita. La ricerca e l'innovazione sono al centro del concetto di progetto e siamo consapevoli che le tendenze cambiano, mentre ciò che si riteneva valido solo pochi anni fa ora non lo è più. Per essere veramente innovativi dobbiamo cogliere le tendenze attuali, soprattutto nell'attuale clima di Covid -19 e garantire che i giovani beneficiari del progetto ricevano una formazione significativa, consigli utili e una guida alla creatività.

#### Sezione 1 - Introduzione

Avete mai avuto un'idea geniale che presto si è spenta solo perché non avevate idea da dove iniziare? Beh, non più! Ecco una guida passo dopo passo su come sviluppare la tua semplice idea in una proposta vincente di startup aziendale. Così la prossima volta che l'ispirazione colpisce, sarai pronto a partire.



**1 - Scrivi!** Può sembrare semplice, ma questo è un esercizio prezioso. Comincia a dargli un nome; questo atto da solo può rendere il processo più reale, puoi sempre cambiarlo in seguito. Poi, buttate giù qualche punto che delinei l'idea. Finisci con un riassunto di due righe che spieghi facilmente e rapidamente l'idea a qualcuno. Questo renderà molto più facile parlare alla gente della tua idea.

**2 - Pensa.** Prima di andare avanti, questa idea è realistica? Sii onesto con te stesso. Hai le competenze necessarie? Se ha bisogno di milioni di euro, di molta terra, o di molte persone. Forse, considera di iniziare su una scala più piccola. Ricorda, la regola generale è che più grande è il progetto, maggiore è la preparazione necessaria.

**3 - Trova la prova.** Una volta che hai stabilito che la tua idea è realistica, è il momento di capire se c'è un bisogno o una domanda. Fai una ricerca sull'industria scelta e cita rapporti e statistiche. Questo ti aiuterà a crescere la fiducia nella tua idea e ti sarà anche utile più avanti nella ricerca di finanziamenti.

**3 - Piano passo dopo passo.** Fai una lista dei passi iniziali necessari per realizzare la tua idea. Puoi trasformarlo in un grafico o in una mappa. Scrivi tutti i passi che ti vengono in mente. Identifica se avrai bisogno di finanziamenti, e se sì, in quale fase? Evidenzia tutte le lacune che hai e continua la tua ricerca.

Ora la tua idea è documentata e sviluppata. Tuttavia, prima di presentare la tua idea agli altri, dovresti chiederti: la mia idea è abbastanza completa? È possibile che in questa fase richieda ancora un ulteriore sviluppo ed espansione. Cos'altro puoi dire sull'argomento? Potresti avere ancora bisogno di qualche ricerca aggiuntiva, e probabilmente hai bisogno di sviluppare ulteriormente i punti che hai già fatto. I potenziali partner commerciali o finanziatori vorranno vedere la vostra profondità e l'analisi del vostro argomento. Le seguenti sono alcune strategie per sviluppare ulteriormente e arricchire le vostre idee:

**Dettagli:** Chiedetevi le Cinque W e il Come: Chi? Dove? Cosa? Quando? Perché? e Come? Sii specifico e completo.

**Amplificazione:** In termini di base, la definizione di amplificazione è il processo di rendere qualcosa più forte, più grande, più forte o più importante. Espandere un'idea precedente includendola nelle frasi successive.

**Fare appello all'emozione:** Quali immagini, idee, eventi e ricordi vuoi scatenare nella mente delle persone?

**Analisi:** Per sviluppare la tua argomentazione a sostegno della tua idea, rifletti sul significato di citazioni, fatti, idee e affermazioni più ampie che stai facendo. Chiediti: "Cosa significa veramente questa citazione o idea o statistica? Perché l'ho inclusa o l'ho ritenuta importante per il mio punto?".

Ora hai sviluppato la tua idea in un concetto dettagliato! Ben fatto!

## Sezione 2 - Esercizi

Esercizio 1 – Presentare un'idea ("Elevator Pitch")	Risorse
<p>Assegnerete ad ogni studente il compito di coltivare il proprio elevator pitch personale.</p> <p>Iniziate spiegando il concetto e il valore di un elevator pitch;</p> <p><i>“Un elevator pitch è un presentazione di concisa e persuasiva di te stesso o della tua idea, che di solito dura circa 60 secondi.</i></p> <p><i>Quando si tratta di opportunità di networking e interviste, creare il tuo elevator pitch è fondamentale per fare una buona impressione. Non importa quale professione, i datori di lavoro e gli investitori cercano eccellenti comunicatori”.</i></p> <p>Chiedere agli studenti di sparpagliarsi e trovare un'area di lavoro individuale e invitarli a iniziare a lavorare sul loro elevator pitch.</p> <p>Se gli studenti hanno una potenziale idea commerciale da includere nel loro discorso, invitali a farlo. In caso contrario, possono concentrarsi sulla presentazione di se stessi come una potenziale risorsa per un'azienda già esistente.</p> <p>Una volta completato, invita gli studenti a presentare il loro discorso alla classe. Incoraggiateli a rispettare i 60 secondi standard di presentazione.</p> <p>Incoraggiare gli studenti a continuare ad esercitarsi a casa</p> <p><i>“Ricordati di fare pratica! Il tuo elevator pitch deve essere naturale, informativo e conciso. Racconta una storia per renderti memorabile”.</i></p>	<p>Separate working areas</p> <p>A piece of paper per participant</p> <p>A pen or pencil per participant</p>

## Suggerimenti per il formatore

Quella che segue è una guida di istruzioni per gli studenti che permetterà loro di progettare un elevator pitch efficace per l'impostazione dell'intervista,

1. Inizia con un'introduzione e un background educativo. Includi il tuo nome e le tue qualifiche. Questa parte del discorso non dovrebbe superare i 10 secondi - sii breve e dolce.

5 min

2. Elenca tre caratteristiche di te stesso. È fondamentale legare queste caratteristiche e abilità alle tue esperienze passate. Il tuo esempio potrebbe essere attraverso la scuola, un club o un impiego passato. Questo dovrebbe essere limitato a 2 - 3 frasi. Cogliete questa opportunità per dipingere un'immagine di voi stessi usando le competenze che avete scelto. Assicuratevi di raccontare una storia.

15 min

3. Espandi il tuo valore. Questa sezione è un'eccellente transizione dalle tue caratteristiche perché puoi collegarla specificamente alla tua idea o ruolo preferito. Cosa ti rende la persona giusta per questo viaggio, cosa ti rende te stesso. Sii specifico!

20 min

4. Termina il tuo pitch con una domanda o una dichiarazione. Questa può essere una domanda per programmare un ulteriore incontro o una domanda genuina per il professionista.

5. Invita ogni studente a consegnare il suo discorso al gruppo.

5 min

1 minuto per partecipante

<p><b>Esercizio 2 - Informative Writing, From a pitch to a plan!</b></p>	<p><b>Risorse</b></p>
<p>Questo Esercizio aiuterà gli studenti a migliorare le loro abilità di scrittura saggistica, mentre incorpora le abilità di lettura saggistica. Due competenze vitali per sviluppare un'idea in un concetto completo. Queste abilità permetteranno agli studenti di discutere le loro idee in modo competente ed elevare la loro capacità di redigere un utile business plan.</p> <p>L'opuscolo di accompagnamento (Appendice n.1) aiuterà gli studenti a fare pratica:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sviluppare una frase di argomento</li> <li>Transizione tra le idee</li> <li>Identificare i dettagli di supporto</li> <li>Eliminare le informazioni non necessarie</li> </ul> <p>Darà agli studenti il know-how per sviluppare autonomamente la loro idea di elevator pitch e modificarla in un concetto completamente sviluppato.</p> <p>Questo volantino può essere usato come parte di una lezione in piccoli gruppi o in tutta la classe per insegnare queste abilità o come pratica indipendente dopo che le abilità sono state insegnate.</p>	<p>Aree di lavoro separate</p> <p>Un volantino stampato per ogni partecipante</p> <p>Una penna o una matita per partecipante</p>
<p style="text-align: center;"><b>Suggerimenti per il formatore</b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Questo volantino può essere completato individualmente dagli studenti o in piccoli gruppi o coppie. Allo stesso modo, può essere usato come Esercizio di gruppo e completato come attività di gruppo.</li> <li>● Adattare il tempo necessario per completare l'opuscolo alle capacità degli studenti.</li> <li>● Prova a fare alcuni esercizi di riscaldamento in gruppo per dare agli studenti una comprensione pratica del compito da svolgere.</li> </ul>	

## Sezione 3 – Casi di studio

### KeyCafe

KeyCafe sta cambiando il modo in cui le persone gestiscono i loro Airbnb. Permette ai caffè locali di iscriversi per tenere le chiavi in modo sicuro. Questo garantisce all'host di Airbnb un'esperienza senza problemi per lo scambio delle chiavi della proprietà. Gli ospiti possono ritirare e restituire le chiavi ogni volta che il caffè è aperto, e l'host può controllare chi ha accesso alla custodia delle chiavi attraverso un'applicazione mobile.



L'idea di KeyCafe è iniziata con il co-fondatore, Clayton, che cercava attivamente di trovare idee commerciali. Ha iniziato osservando le sue esperienze di disagio e quelle dei suoi amici. Ha lavorato su concetti in cui poteva identificarsi.

Come host di Airbnb nei primi giorni del 2012, Clayton aveva sempre problemi a consegnare le chiavi agli ospiti a Vancouver, una città in cui non viveva.

Non c'era nessun servizio disponibile per rispondere alle sue esigenze di conseguenza. Di conseguenza, pagava i servizi di pulizia per portare la chiave, che a volte dimenticava. Oppure assumeva un servizio di consegna per aspettare l'ospite, il che era costoso. Clayton ha invitato il suo amico Jason a partecipare all'idea, poiché era un host di Airbnb che incontrava gli stessi problemi ed era un professionista del marketing.



Nei tre mesi successivi, hanno indagato per stabilire se erano solo loro a sperimentare questo problema o se era qualcosa di grande che potevano capitalizzare. Assunsero degli studenti per fare un sondaggio tra le persone e usarono altre tecniche per raccogliere centinaia di dati. Fu subito chiaro che l'idea aveva le gambe e che la gente si sarebbe avvalsa del servizio.

Ecco alcuni consigli sullo sviluppo delle idee direttamente da Clayton: "Se hai un'idea, non buttartici solo perché pensi che sia fantastica o perché è la tua prima idea. Deve risolvere un bisogno reale... Iniziare in un settore che capisci aiuterà a perdere, perché potresti avere più familiarità con i problemi là fuori."

Ulteriori info su: [how companies created their successful business ideas here.](#)

## Appendice 1.

### Dispensa di scrittura informativa

#### Sezione1 – Dettagli a supporto

**1.1** Ci sono 58 famiglie di coleotteri con quasi 29.000 specie in Europa, e molte di esse sono utili.

Scegli i dettagli di supporto:

I coleotteri hanno due serie di ali.	
I coleotteri non vedono molto bene.	
Alcune specie di coleotteri impollinano i fiori o eliminano i rifiuti.	

**1.2** Le api da miele sono insetti sociali che si possono trovare in tutto il mondo.

Scegli i dettagli di supporto:

Le api mellifere impollinano le colture dell'uomo.	
La loro colonia sopravvive per molti anni perché si stringono insieme per rimanere in vita durante i mesi invernali.	
Possono pungere solo una volta perché i loro pungiglioni si staccano dopo la puntura e volano via.	

## Sezione 2 - Frasi a tema

**2.1** Scrivi una frase a tema per i seguenti dettagli:

- I fossili forniscono agli scienziati informazioni sull'evoluzione dei pipistrelli.
- Gli scienziati hanno trovato tracce di pipistrelli di 50 milioni di anni fa.
- I fossili di scheletri di pipistrelli indicano che erano molto simili a come appaiono oggi..

La tua frase a tema


**2.3** Scrivi una frase a tema per i seguenti dettagli:

- I pinguini hanno molti predatori sulla terraferma, tra cui volpi, gatti e serpenti.
- Molti uccelli cacciano i pinguini.
- I pinguini sono prede di mammiferi come le foche leopardo e i leoni marini.

La tua frase a tema:


### Sezione 3 - Transizioni

**3.1** Il Premio Nobel per la letteratura è una delle più alte onorificenze della letteratura.

\_\_\_\_\_, lo scrittore francese ferocemente indipendente Jean-Paul Sartre rifiutò il premio nel 1964.

Scegli tra le transizioni fornite per completare la frase.

Anche se	In particolare
----------	----------------

**3.2** Isaac Newton è stato cresciuto per fare il contadino. Invece, continuò a studiare matematica e fisica al Trinity College.

Scegli tra le transizioni fornite per completare la frase

Ad esempio	Tuttavia
------------	----------

**3.3** Le coccinelle sono un tipo di coleottero. \_\_\_\_\_, molti scienziati preferiscono chiamarle coccinelle perché non sono "insetti". Questi insetti sono utili perché si nutrono di parassiti del giardino. \_\_\_\_\_ alcune specie hanno effetti indesiderati; \_\_\_\_\_ mangiare le foglie di varie colture.

Scegli tra le transizioni fornite per completare la frase

Altrimenti	Anche	Allo stesso modo
Comunque	Ad esempio	In più

## Sezione 4 – Stare sull'argomento.

### 4.1 Quale frase non va bene? Cancellare con la penna.

Il metodo scientifico è un modo in cui gli scienziati imparano studiando il mondo che li circonda. Il mondo è un posto grande. Gli scienziati iniziano ponendo una domanda e poi seguono un processo per scoprire la risposta. Molti studenti usano il metodo scientifico quando partecipano a una fiera della scienza a scuola.

### 4.2 Quale frase non va bene? Cancellare con la penna.

Le eruzioni vulcaniche avvengono a causa della tettonica a placche. Un vulcano estinto non erutterà mai più. La crosta terrestre è fatta di enormi lastre chiamate placche, e quando queste placche si muovono e si scontrano, causano terremoti ed eruzioni vulcaniche.

## Sezione 5. Dettagli di supporto

**5.1** Scrivi tre dettagli di supporto che potrebbero seguire questa frase di argomento.

Ci sono molti modi per prepararsi a un colloquio di lavoro.

1.	
2.	
3.	

**5.2** Scrivi tre dettagli di supporto che potrebbero seguire questa frase di argomento

Prendersi cura di un animale domestico è una grande responsabilità.

1.	
2.	
3.	

**5.3** Scrivi tre dettagli di supporto che potrebbero seguire questa frase di argomento.

Ci sono molti modi per festeggiare un compleanno.

1.	
2.	
3.	

## IO1 - ACE Youth - curriculum per l'imprenditorialità nel settore creativo

### ENT2 - Formazione sulla imprenditorialità - Individuare le opportunità

#### Sezione 1 - Introduzione

##### Che significa "individuare le opportunità"?

Spotting Opportunities è l'atto di identificare, valutare e poi agire su un'opportunità. Spotting Opportunities, come abilità, si riferisce all'immaginazione e alla capacità di identificare le opportunità di creare valore esplorando il panorama sociale, culturale ed economico. Il successo richiede di identificare i bisogni e le sfide che devono essere soddisfatti e di stabilire nuove connessioni per generare opportunità per creare valore.



*“Usare la tua immaginazione e le tue capacità per identificare le opportunità di creare valore.”*

(EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework, 2016 p. 12)

Riconoscere un'opportunità, altrimenti nota come ricerca di opportunità, è un'abilità essenziale per un imprenditore. Scegliere una qualsiasi, o la prima idea che viene in mente, non porterà un imprenditore al successo perché potrebbe non esserci domanda o interesse per essa. Gli imprenditori di successo cercheranno di trovare un "vuoto nel mercato" dove un'idea interessante attende! Possono, per esempio, identificare un problema e tentare di pensare a una soluzione innovativa.

Come potresti, come imprenditore, riconoscere un'opportunità?

- Identifica ciò che conta per te come imprenditore: Cosa ti interessa? Quali problemi locali la preoccupano?

- Scopri cosa viene già fatto nella tua zona. Vedi cosa manca e sviluppa un'idea da lì.
- La comunicazione è la chiave! Parla con le aziende locali, le scuole e i membri della famiglia dei loro interessi, perché questo potrebbe far nascere un'idea. Esprimi curiosità e gentilezza per il lavoro e le idee di qualcun altro.
- I social media sono un dono per trovare opportunità: C'è un gruppo locale di imprenditoria giovanile su Facebook a cui potresti unirti?

Seguendo questi passi, si spera che tu possa trovare un'opportunità che ti motiva e ti entusiasma! E se non hai ancora trovato quell'opportunità, continua a cercare. Rimanere positivi e curiosi è la chiave per essere un buon imprenditore. Trovare una buona opportunità spesso significa essere in grado di trovare una lacuna nel mercato

**“Un vuoto nel mercato è un'opportunità per fare e vendere qualcosa che non è ancora disponibile.” (Marketbusinessnews.com, 2020)**

L'analisi di un'opportunità, che può essere conosciuta come screening delle opportunità, è la fase successiva.

L'attenzione in questa fase è la ricerca ulteriore dell'opportunità. Questo passo è importante perché permette agli imprenditori di valutare un'opportunità da vicino e pensare alla sua effettiva fattibilità. Un imprenditore può determinare se l'opportunità è degna di essere perseguita o meno da qui.

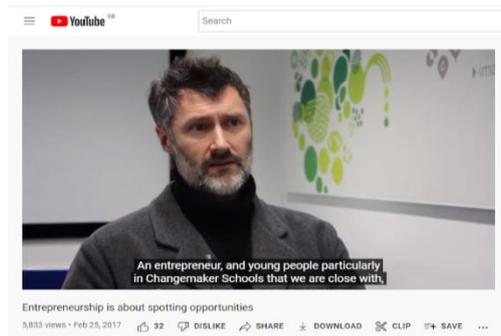
Agire sull'opportunità Il passo finale è quello di agire sull'opportunità che può essere conosciuta come cogliere l'opportunità. Questo passo consiste nell'impegnarsi finalmente in un'idea e perseguirla!

La prospettiva di imbarcarsi in un'opportunità può essere scoraggiante, ma il lavoro completato durante la fase di screening dell'opportunità dovrebbe preparare e dissipare parte della paura. L'unico modo per cogliere l'opportunità è farlo!

Riflettere e rispondere alla seguente domanda: Perché un imprenditore dovrebbe individuare le opportunità?

Vedi le risposte qui sotto.

- Per pensare alle idee
- Per trovare soluzioni ai problemi
- Per essere innovativo



Link here - <https://www.youtube.com/watch?v=LctfWCH5j0w>

## Sezione 2

Esercizio 1 – L'isola dei sopravvissuti	Risorse
<p>You are going to assign small groups an separate area to sit as a gruppo. Avranno bisogno dello spazio per sedersi insieme e parteciperanno ad una discussione e attività di gruppo.</p> <p>Il formatore presenterà all'intero gruppo il seguente scenario:</p> <p><i>"Il vostro aereo si è schiantato su un'isola deserta e siete bloccati, il vostro gruppo ha bisogno di scegliere i 10 oggetti più utili che pensate che l'altra squadra avrebbe bisogno per sopravvivere e metterli in ordine di importanza".</i></p> <p>L'insegnante/formatore ora fornirà una lista di 20 oggetti potenzialmente utili ad ogni gruppo.</p> <p>La lista dovrebbe includere questi (ma aggiungetene altri se preferite)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Specchio da barba</li><li>• Lattina di benzina</li><li>• Contenitore d'acqua</li><li>• Bustine di cibo secco</li><li>• Foglio di plastica</li><li>• Barrette di cioccolato</li><li>• Canna da pesca</li><li>• Corda</li><li>• Pannello di schiuma solido</li><li>• Bottiglia di rum</li><li>• Repellente per squali</li><li>• Zanzariera</li><li>• Lozione solare</li><li>• Fiammiferi</li></ul>	<p>Aree di lavoro separate</p> <p>Blocco note e penne ecc.</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Multiattrezzo</li> <li>• Radio</li> <li>• Carta nautica</li> <li>• Binocolo</li> <li>• Termometro</li> <li>• Bende</li> </ul> <p>Ogni gruppo deve ora prendersi il tempo per discutere e identificare i 10 oggetti che ritengono più utili e scartare gli altri 10 oggetti, cercate di spingere i gruppi a discutere in profondità e a considerare la logica/il ragionamento per le loro decisioni.</p> <p>Ogni persona del gruppo dovrebbe avere voce in capitolo nella discussione. E il gruppo dovrebbe anche scrivere una breve descrizione di com'è la loro isola deserta.</p>	
<p><b>Suggerimenti per il formatore</b></p>	
<p>Separate i vostri partecipanti in piccoli gruppi di 3 o 4 persone, o questo può essere fatto a coppie.</p> <p>Incoraggiate i membri del gruppo a dare la priorità agli articoli e al perché sceglierebbero quell'articolo e cercate di non far vedere ai gruppi le idee degli altri.</p> <p>Una discussione finale per esaminare le somiglianze e le differenze tra le scelte del gruppo sarebbe un'utile attività di fine sessione.</p>	<p>5 minuti</p> <p>60 minuti</p> <p>30 minuti</p>

<b>Esercizio 2 – Soluzioni e Strategie</b>	
<p>In piccoli gruppi i partecipanti lavoreranno insieme, pensando alla loro vita quotidiana e al mondo che li circonda.</p> <p>I partecipanti identificheranno individualmente un "problema" che incontrano quotidianamente. Questo può essere una barriera fisica, una cattiva abitudine o qualcosa che li rende profondamente infelici che vedono ogni giorno</p> <p>I gruppi prenderanno nota del loro problema e ne discuteranno nei loro piccoli gruppi. Ogni partecipante ascolterà ed entrerà in empatia con gli altri nel gruppo e condividerà il proprio problema in un round robin.</p> <p>Prendendo un grande foglio di carta il problema dovrebbe essere annotato e poi gli altri membri del gruppo dovrebbero suggerire soluzioni e strategie da un punto di vista obiettivo. Nessuna idea dovrebbe essere scartata e i partecipanti dovrebbero avere lo stesso tempo.</p> <p>Il gruppo dovrebbe poi presentare i problemi nominati insieme, insieme alle idee condivise, alle soluzioni e alle strategie per affrontarli. La chiave dell'Esercizio è considerare le soluzioni come un intero gruppo e condividere il potenziale per trasformarle in opportunità commerciali o imprenditoriali.</p> <p>La discussione di gruppo più ampia dovrebbe essere strutturata in modo che tutti i partecipanti possano condividere i loro pensieri e riflettere sulle attività e anche impostare esercizi di estensione per sviluppare un business plan ecc.</p>	<p>Penne e carta per ogni gruppo</p> <p>Carta grande o lavagna a fogli mobili</p>
<b>Suggerimenti per il formatore</b>	

<p>Dividere un grande gruppo in gruppi più piccoli di 3 o 4 partecipanti.</p> <p>I tempi di guida possono essere flessibili, purché i gruppi siano impegnati.</p> <p>Guidare i gruppi se non riescono a identificare un problema semplice (l'ambiente, l'intrattenimento e la formazione sono buoni argomenti).</p> <p>Favorire la discussione di gruppo permetterà a tutti i partecipanti di comprendere appieno l'attività e di riflettere sui "problemi" e sulle "soluzioni" di ciascun gruppo. Si spera che l'Esercizio incoraggi l'abilità imprenditoriale più ampia di identificare le opportunità nel mondo che ti circonda.</p>	<p>5 minuti</p> <p>5 minuti per identificare e spiegare la questione e più a lungo per la discussione</p> <p>Lasciare 30 minuti al gruppo per discutere le soluzioni</p> <p>La discussione più ampia può durare fino a 1 ora</p>
---	--

### Sezione 3 - Caso di studio (un'attività)

Chiedete ad ogni gruppo/coppia di dedicare un po' di tempo alla ricerca di imprenditori locali. Possono farlo usando i giornali, i social media o discutendo con la famiglia, ecc.

Ogni gruppo/coppia dovrebbe cercare di trovare un imprenditore che ammira o che trova stimolante (potrebbero essere membri della famiglia, imprenditori sociali locali o semplicemente persone locali di successo)

Ad ogni gruppo/coppia verrà ora chiesto di creare un caso di studio approfondito del loro imprenditore scelto, compreso il processo passo dopo passo che l'individuo ha preso per diventare un imprenditore. Questo dovrebbe includere tutti i successi e i fallimenti lungo la strada, come hanno sviluppato le loro idee, con chi hanno lavorato per raggiungere i loro obiettivi e come hanno pianificato la loro idea imprenditoriale.

Se possibile possono intervistare l'imprenditore locale, spiegando l'argomento e come hanno chiesto di essere in quella posizione, come hanno individuato le opportunità nella loro vita lavorativa e altri consigli.

Ogni gruppo farà una presentazione sull'imprenditore locale che ha scelto, questo dovrebbe includere il perché hanno scelto l'individuo, perché lo ammirano e qualsiasi consiglio l'imprenditore ha offerto ai giovani che iniziano il loro percorso professionale



## IO1 - ACE Youth - curriculum per l'imprenditorialità nel settore creativo

### ENT3 - Formazione sulla imprenditorialità - Motivazione e perseveranza

#### Sezione 1 - Introduzione

La motivazione è uno stato d'animo pieno di energia ed entusiasmo che aiuta le persone a lavorare o a raggiungere i loro obiettivi. È cruciale capire cosa ti spinge a lavorare verso il tuo particolare obiettivo. È importante nella vita quotidiana, ma è anche necessario negli affari e nella gestione



Ci sono molti modi di come le persone possono essere motivate, ma ce ne sono due più importanti: fattori estrinseci e fattori intrinseci. Con i fattori estrinseci, le persone sono motivate da premi per il duro lavoro o da sanzioni se un lavoro non è fatto. Con i fattori intrinseci, le persone sono motivate dal desiderio di soddisfare i bisogni umani, come il desiderio di compiacere il proprio capo o di raggiungere obiettivi personali. Ma la maggior parte delle persone sono motivate da una combinazione di fattori estrinseci e intrinseci.

I migliori strumenti per migliorare la motivazione sono le ricompense, la fiducia, il riconoscimento, l'avanzamento di carriera e lo scopo.

## Sezione 2

Esercizio 1	Risorse														
<p data-bbox="164 331 1270 416">Chiedere agli studenti di pensare alle cose che amano fare o che li divertono di più e scriverle.</p> <table border="1" data-bbox="132 439 1238 1160"><tbody><tr><td data-bbox="132 439 1238 539">1.</td></tr><tr><td data-bbox="132 539 1238 640">2.</td></tr><tr><td data-bbox="132 640 1238 741">3.</td></tr><tr><td data-bbox="132 741 1238 842">4.</td></tr><tr><td data-bbox="132 842 1238 943">5.</td></tr><tr><td data-bbox="132 943 1238 1043">6.</td></tr><tr><td data-bbox="132 1043 1238 1160">7.</td></tr></tbody></table> <p data-bbox="164 1189 967 1223">Ora chiedi loro di pensare ai tuoi obiettivi di vita e di scriverli.</p> <table border="1" data-bbox="132 1249 1238 1973"><tbody><tr><td data-bbox="132 1249 1238 1350">1.</td></tr><tr><td data-bbox="132 1350 1238 1451">2.</td></tr><tr><td data-bbox="132 1451 1238 1552">3.</td></tr><tr><td data-bbox="132 1552 1238 1653">4.</td></tr><tr><td data-bbox="132 1653 1238 1753">5.</td></tr><tr><td data-bbox="132 1753 1238 1854">6.</td></tr><tr><td data-bbox="132 1854 1238 1973">7.</td></tr></tbody></table>	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	Carta, penne
1.															
2.															
3.															
4.															
5.															
6.															
7.															
1.															
2.															
3.															
4.															
5.															
6.															
7.															

Ora chiedi agli studenti di combinare le due tabelle precedenti. Scrivete i loro obiettivi, poi scrivete le attività che gli piacciono e pensate a come queste attività potrebbero aiutarli a raggiungere i loro obiettivi e dare loro motivazione..

I tuoi obiettivi	Le tue attività preferite	Come le attività possono dare motivazione

**Questa tabella dovrebbe aiutarvi ogni volta che avete bisogno di una motivazione extra per realizzare i vostri compiti o obiettivi.**

### Suggerimenti per il formatore

Queste tabelle dovrebbero aiutare gli studenti ogni volta che hanno bisogno di una motivazione extra per realizzare i loro compiti o obiettivi. Lasciate che i partecipanti prendano tutto il tempo di cui hanno bisogno per finire le tabelle.

Questa attività dura fino a 1-1,5 ore

Esercizio 2	Risorse
<p><b>Futuro e obiettivi</b></p> <p>Dì agli studenti di porsi tutte queste domande.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quale valore rappresenta per te questo obiettivo?</li> <li>• Come celebrerai la tua vittoria?</li> <li>• Come contribuirebbe al mondo?</li> <li>• Che cosa di questo obiettivo dimostra ciò che tu rappresenti?</li> <li>• Cosa ti fa andare avanti?</li> <li>• Cosa ti eccita di questo?</li> <li>• Cosa c'è in questo obiettivo che rientra nel tuo scopo?</li> <li>• Quale parte di questo si collega ai tuoi sogni?</li> <li>• Cosa faresti se avessi tutto il tempo, l'energia e il denaro per raggiungere i tuoi obiettivi?</li> <li>• Perché è importante per te?</li> <li>• Cosa vuoi sperimentare?</li> <li>• Cosa funziona bene?</li> <li>• Qual è un altro modo di vedere la cosa?</li> <li>• Come puoi riformularlo per aiutarti ad andare avanti?</li> <li>• Come dimostrerai motivazione e perseveranza?</li> </ul> <p><b>Motivazione e meditazione</b></p> <p>Praticare la meditazione può aiutare ad aumentare e sostenere la motivazione a perseguire il tuo obiettivo. La meditazione aiuta la concentrazione e ci permette di rimanere concentrati più a lungo. Prova a meditare ogni giorno per almeno 10 minuti. Puoi trovare molte meditazioni guidate su internet, o puoi progettare una riflessione personale che ti si addice meglio. La cosa più importante è liberare la mente e concentrarsi sul proprio obiettivo.</p>	
<p><b>Suggerimenti per il formatore</b></p>	
<p>Questo può aiutare non solo a migliorare la motivazione dei partecipanti, ma anche a raggiungere i loro obiettivi e migliorare le loro capacità. Lasciateli provare la meditazione per 10-15 minuti.</p>	<p>Questa attività dura un'ora</p>

## Sezione 3 – Casi di studio

### Leggi il testo e rispondi alle domande. Un luogo di lavoro motivante: Il caso di Zappos



Nel 2010 sulle "100 Best Companies to Work For" della rivista Fortune, Zappos era al 15° posto. Offrono ai nuovi dipendenti un corso di formazione di cinque settimane e l'opzione di ricevere 2000 dollari in qualsiasi momento durante queste cinque settimane se sentono che non si adattano all'azienda.

Ma solo l'1% dei tirocinanti accetta questa offerta. È perché Zappos sta creando un ambiente che incoraggia la motivazione e costruisce l'inclusività. L'azienda affronta il bisogno di auto-realizzazione che i dipendenti desiderano dalla loro esperienza lavorativa. Il lavoro è anche strutturato diversamente in Zappos. Per esempio, non c'è limite al tempo che i rappresentanti del servizio clienti trascorrono in una telefonata. Sono incoraggiati a creare connessioni personali con le persone all'altro capo piuttosto che cercare di sbarazzarsi di loro. Anche se Zappos ha più di 1300 dipendenti, si sforzano di soddisfare le loro esigenze, come obiettivi di realizzazione, affiliazione, o semplicemente di godere del loro ambiente di lavoro.

**Cosa ti motiverebbe nel tuo posto di lavoro?**

**Come cercheresti di creare un microclima positivo nel tuo ufficio?**

Per ulteriori approfondimenti:

<https://positivepsychology.com/motivation-tools-worksheets-activities/>

<https://positivepsychology.com/motivation-theories-psychology/>

<https://www.breathehr.com/en-gb/blog/topic/employee-engagement/what-are-motivation-theories>

[https://saylordotorg.github.io/text\\_organizational-behavior-v1.1/s09-theories-of-motivation.html](https://saylordotorg.github.io/text_organizational-behavior-v1.1/s09-theories-of-motivation.html)

## IO1 - ACE Youth - curriculum per l'imprenditorialità nel settore creativo

### ENT4 - Formazione sulla imprenditorialità - Giochi d'innovazione

#### Sezione 1 - Introduzione

Sviluppati da Luke Hohmann, gli Innovation Games sono stati originariamente progettati per ricerche di mercato primarie in cui i clienti sono totalmente coinvolti nel processo creativo, permettendo di raccogliere dati direttamente dai clienti, dai potenziali clienti e da altri



Basati sulle scienze cognitive e le neuroscienze, gli Innovation Games coinvolgono le persone in un modo che libera il loro cervello dalle loro mappe mentali e associazioni, permettendo loro di associare liberamente e creare nuove idee in modi sconosciuti e preziosi.



Il cervello è stato ben attrezzato per pensare in un modo particolare, ma i giochi possono superare questi vincoli

## Sezione 2 – quattro esercizi

### Esercizio 1

#### Oggetto di gioco:

Quando le cose non vanno secondo i piani, ci sono due modi per cambiare la nostra prospettiva. Uno è quello di ignorare ciò che è sbagliato e concentrarsi solo sul positivo. Anche se può portare a un atteggiamento migliore quando la circostanza supera le vostre basse aspettative, questa tecnica vi lascia ancora con gli aspetti negativi che stanno causando la vostra dissonanza cognitiva. Cambiare il proprio stato d'animo è utile solo se la circostanza è impossibile da migliorare, il che di solito non è il caso. Detto questo, il modo più vantaggioso per cambiare effettivamente il corso della nostra vita è modificare la situazione.

**Numero di giocatori:** 5 - 8

**Durata del gioco:** 1 ora

#### Come giocare:

1. Prima della riunione, disegna una stella al centro di un grande poster o di una lavagna bianca. Al centro della stella, scrivi l'argomento su cui ti concentrerai (es. Progetto X, Conferenza, Programma giornaliero). Intorno alla stella, scrivi diversi aspetti dell'argomento che vuoi discutere con la tua squadra (es. pubblicità, grafica, comunicazione, funzioni).
2. All'inizio della riunione, distribuisce molte penne e note adesive (2 diversi colori) ai partecipanti.
3. Per 5 - 10 minuti, fate scrivere ai vostri giocatori cosa gli piace degli aspetti che avete scritto intorno alla stella. Dite loro di scrivere le loro idee solo su un colore di foglietti adesivi.
4. Chiedete ai giocatori di scrivere ciò che non gli piace di ogni aspetto per i prossimi 5 - 10 minuti, scrivendo solo sull'altro colore di foglietti adesivi.
5. Quando tutti hanno finito di scrivere le loro idee, chiedete ad ogni partecipante di presentare le loro note e di pubblicarle sotto i rispettivi aspetti sulla tabella. Raggruppate tutti i "mi piace" e i

"non mi piace" insieme per rendere i risultati più facili da capire.

6. Quando tutte le note sono state pubblicate, collaborate per identificare come le idee possono migliorare il vostro progetto. Cosa può essere cambiato? Potreste migliorare il vostro progetto semplicemente eliminando una delle "antipatie"? Incoraggiate i partecipanti a proporre soluzioni per i problemi che hanno presentato.

### Strategia

Questo gioco può portare a grandi cambiamenti, quindi assicuratevi che tutti abbiano ben chiaro quali alterazioni verranno fatte per eliminare le "antipatie". Considerate di assegnare compiti specifici alle persone per prevenire il social loafing e per garantire che i cambiamenti vengano effettivamente fatti.

Puoi fare questo gioco con chiunque sia collegato al tuo progetto. Chiedete ai clienti cosa gli piace/dispiace dei diversi aspetti del vostro prodotto o servizio. Oppure, collaborate con i vostri partner chiave per determinare se la vostra relazione sta andando secondo i piani. Questa attività è adattabile alle vostre esigenze e può essere personalizzata per qualsiasi pubblico.

### Esercizio 2

#### Oggetto del gioco:

L'innovazione guida gli affari; senza di essa, le aziende rimarrebbero ferme e verrebbero calpestate dalla concorrenza. Che si tratti di modificare i nostri prodotti o di crearne di nuovi, noi prosperiamo sui progressi. Scott Sehlhorst, presidente di Tyner Blain LLC, ha illustrato un modo di formare idee fresche che risolvono i problemi dei clienti utilizzando invenzioni attuali o potenziali nel suo articolo "Product Managers & Innovation". La strategia di Scott ha ispirato il gioco Innovation Generator, che aiuta i team a identificare e affrontare i bisogni dei clienti. La combinazione di valore e invenzione fornisce il carburante necessario per l'innovazione.

**Numero di giocatori:** 5 - 8

**Durata del gioco:** 1 ora

**Come giocare:**

1. Iniziare dando ai giocatori post-it e pennarelli. Disegnate tre colonne su una grande lavagna bianca o un poster ed etichettatele come segue:

### A. Problemi dei clienti/prospettivi clienti

### B. Invenzione/Valore

### C. Innovazione

2. Chiedete ai giocatori di pensare ai problemi che i clienti del vostro mercato potrebbero avere. Dopo che hanno scritto tutte le loro idee su note adesive e le hanno affisse nella prima colonna, discutete cosa significano i problemi per la vostra azienda.

3. Lavorate in gruppo per scegliere cinque invenzioni che la vostra azienda ha o potrebbe creare. Scrivetele su post-it di colore diverso e mettetele nella seconda colonna. Chiedete ai vostri giocatori di esplorare i valori di queste invenzioni - oltre ai loro scopi attuali - e affiggete le loro idee intorno ai post-it delle invenzioni nella seconda colonna. Pensate a come questi valori possono risolvere i problemi annotati nella prima sezione. In questo modo si assicura che le innovazioni della vostra squadra si concentrino sulla soddisfazione dei bisogni dei vostri stakeholder.

4. Infine, collaborate per sviluppare nuove innovazioni combinando le invenzioni con i valori della seconda colonna.

### Strategia:

Concentrati sulle innovazioni che affrontano le note della prima colonna. Questo assicurerà che l'Esercizio ti lasci con informazioni utili che rispondono ai bisogni dei clienti.

### Esercizio 3

### Oggetto del gioco:

Scott Sehlhorst, presidente di Tyner Blain LLC, ha sviluppato un modo ingegnoso per guidare lo sviluppo del vostro prodotto identificando le vostre parti interessate. Prima di stabilire un quadro di requisiti che il vostro prodotto deve soddisfare, è necessario conoscere i vostri utenti più importanti. Fare ciò vi permette di dare priorità ai cambiamenti in base a ciò che le persone

useranno effettivamente e vi dà l'opportunità di costruire clienti fedeli rispondendo alle loro esigenze. Tuttavia, questo è più facile a dirsi che a farsi, poiché molti utenti non identificati sono indirettamente incorporati nella vostra sfera di azionisti attraverso le connessioni con quelli più vicini al sistema (prodotto). Con il Customer-Centric - basato sul Diagramma della cipolla di Scott nel suo articolo "How to Visualize Stakeholder Analysis" - potete sbucciare gli strati dell'ecosistema in cui operano i vostri clienti e scoprire coloro che beneficiano degli output del sistema. Gioca a questo gioco per identificare gli stakeholder che possono darti i requisiti necessari per il successo del tuo prodotto.

**Numero di giocatori:**5 - 8

**Durata del gioco:**1 ora

**Come giocare:**

1. Iniziare dando ai giocatori note adesive e penne. Su un grande poster o una lavagna bianca, disegnate quattro cerchi concentrici ed etichettateli come segue:

- 1° Il più interno: il prodotto (es. Pest Control Software)
- 2°: Sistema - parti interessate dirette (es. Manager)
- 3°: Sistema circostante - parti interessate del sistema, anche se non interagiscono direttamente con esso (es. tecnico dell'assistenza)
- 4°: Ambiente più ampio - stakeholder esterni all'ambiente (es. fornitori, clienti)

2. Lavorare come una squadra per identificare le persone che appartengono ad ogni area. Questo richiede di pensare fuori dagli schemi (o dovremmo dire dal cerchio?), poiché ogni persona utente sarà collegata a molte altre all'interno dell'ecosistema.

**Strategia:**

Per un'ulteriore organizzazione, potete disegnare delle frecce tra le personas per identificare chi comunica con chi; così facendo rivelerete il groviglio di relazioni originate dal sistema e porterete l'attenzione su clienti lontani che usano l'output del prodotto.

#### **Esercizio 4**

Puoi giocare a Merrill Covey Matrix istantaneamente online! Cliccando sull'immagine a destra inizierà un gioco "istantaneo" su [innovationgames.com](http://innovationgames.com). Qui, questa immagine sarà usata come

"tabellone di gioco". Questa tabella è organizzata nello stesso modo della versione di persona, e la seconda cella è evidenziata in giallo per ricordarti la sua importanza. Tuttavia, invece dei post-it, ci saranno due diverse icone che i giocatori possono trascinare sul grafico e descrivere per rappresentare i compiti:

- Quadrati verdi - compiti prioritari che richiedono attenzione
- Quadrato rosso - compiti da minimizzare/eliminare
- Tutti i movimenti possono essere visti in tempo reale da ogni partecipante in modo che ognuno possa modificare le posizioni e le descrizioni delle icone. Inoltre, la funzione di chat integrata permette a te e ai tuoi giocatori di collaborare per formare la lista delle cose da fare più efficiente.

**Durata:** 1 ora

### **Strategia:**

La delega è parte integrante della gestione del tempo. Piuttosto che dare per scontato che tutti lavoreranno insieme su ogni elemento, è necessario assegnare i compiti al fine di prevenire il social loafing. In questo modo, le persone si sentiranno più responsabili di alcuni elementi e li porteranno a termine in modo più efficiente.

Considerando quanto sia facile trascurare gli elementi nella seconda cella, si consiglia di evidenziare o circondare la regione con un colore diverso per rappresentare la sua importanza, come si vede nelle immagini qui sopra. Mettete da parte del tempo per lavorare su questi compiti necessari all'inizio di ogni settimana.

Evita di creare lunghe e intimidatorie liste di cose da fare, dividendole in liste più piccole. Per esempio, considerate la possibilità di creare un foglio di compiti per ogni persona o una lista di gruppo per ogni giorno o settimana.

### **Punti chiave:**

Mentre siamo tutti impegnati a lavorare sulle nostre liste di cose da fare, forse non lo stiamo facendo in modo efficiente come pensiamo. Gioca la matrice di Merrill Covey per identificare lo scopo e il valore dei tuoi compiti e minimizzare o eliminare i perditempo. Pianifica in anticipo per evitare il lavoro improduttivo e realizzare il tuo obiettivo in modo produttivo.

**Riferimenti:** <https://gamestorming.com/tag/innovation-games>

## Sezione 3 – Casi di studio

**Sea Hero Quest** è un gioco VR che è stato progettato in modo da poter rilevare i segni del morbo di Alzheimer nei giocatori. Il gioco ha i giocatori che navigano e controllano una barca attraverso una serie di checkpoint per raggiungere le loro destinazioni finali. Tuttavia, una memoria entra in gioco qui, poiché i punti di controllo sono mostrati su una mappa che viene rivelata al giocatore solo all'inizio del loro viaggio.



Dopo aver osservato i punti, devono fare affidamento sulla loro memoria di dove sono i checkpoint. Il gioco è stato sviluppato da un team combinato di Geria e/o Alzheimer che i test medici convenzionali non potevano rilevare. Molti sono Deutsche Telekom, Glitchers (uno studio di giochi) e diverse università di tutta Europa. Ha permesso l'identificazione dei primi sintomi della demenza e/o dell'Alzheimer che i test medici convenzionali non erano in grado di rilevare.



### Riferimenti:

<https://blog.prototypr.io/gaming-innovation-that-has-real-world-consequences-1b43733792dd>

Oggetto del gioco: Quando le cose non vanno secondo i piani, ci sono due modi per cambiare prospettiva. Uno è quello di ignorare ciò che non va e concentrarsi solo sugli aspetti positivi. Anche se può portare a un atteggiamento migliore quando la circostanza supera le vostre basse aspettative, questa tecnica vi lascia ancora con gli aspetti negativi che causano la vostra dissonanza cognitiva. Cambiare umore è utile solo se la circostanza è impossibile da migliorare, cosa che spesso non accade. Detto questo, il modo più vantaggioso per cambiare davvero il corso della nostra vita è modificare la situazione.

## IO1 - ACE Youth - curriculum per l'imprenditorialità nel settore creativo

### ENT5 Formazione sulla imprenditorialità - Rischio e Intraprendenza ("intrapreneurship")

#### Sezione 1 - Introduzione

L'intrapreneurship è definita come imprenditorialità all'interno di un'azienda esistente. Si riferisce alle nuove attività o imprese create all'interno di un'organizzazione grande o consolidata.



L'intrapreneurship è la pratica di sviluppare una nuova impresa all'interno di un'organizzazione esistente, per sfruttare una nuova opportunità e creare valore economico. L'intrapreneurship aiuta i manager a rinnovare e rivitalizzare le loro imprese, a innovare e a migliorare la loro performance aziendale complessiva.

L'innopreneur si impegna a gestire e ad assumere i rischi di un modello di business. Nel nostro tempo, un imprenditore innovativo (cd. "innopreneur") è interessato alla ricerca e allo sviluppo e si caratterizza come un cacciatore di innovazione che cerca aggressivamente le opportunità; trasforma queste opportunità in idee concrete e commerciabili; crea valore aggiunto; fa il massimo sforzo, valuta e si assume i rischi rilevanti per applicare queste idee; e raccoglie i raccolti al momento del raccolto.

Le conseguenze dei rischi legati alla conoscenza possono essere sottili all'inizio, ma alla fine i loro effetti devastanti si riflettono nei risultati finanziari.

Il rischio di conoscenza è definito come una probabilità di qualsiasi perdita da un evento legato all'identificazione, all'immagazzinamento o alla protezione della conoscenza che può diminuire il beneficio operativo o strategico di qualsiasi parte coinvolta nella rete.

## Sezione 2

<b>Esercizio 1 – Storie di successo di giovani imprenditori</b>	<b>Risorse</b>
<p>Formate piccoli gruppi di 3-4 persone. Esaminate 2 delle storie di successo di giovani imprenditori.</p> <p>Prendete appunti in risposta alle domande sotto il link. Discutete le vostre opinioni con gli altri del gruppo. (20min)</p> <p>Scegliete un portavoce del gruppo per condividere le opinioni del gruppo con tutti.</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. I gruppi si spiegano a vicenda la storia di successo del giovane.</li><li>2. Quali competenze e abilità pensate che fossero necessarie a questo giovane per avere successo?</li><li>3. Qual è stata la "grande idea imprenditoriale"?</li><li>4. Come ha fatto questo giovane ad essere competitivo con la sua idea e la sua attività?</li><li>5. Questa persona ha corso dei rischi? (Se "sì", quali rischi? Se "no", spiegare perché lo pensa?) (40min)</li></ol>	<p>Gruppo 1: <a href="#">story 1</a> <a href="#">story 2</a></p> <p>Gruppo 2: <a href="#">story 1</a> <a href="#">story 2</a></p> <p>Gruppo 3: <a href="#">story 1</a> <a href="#">story 2</a></p> <p>Gruppo 4: <a href="#">story 1</a> <a href="#">story 2</a></p>
<b>Suggerimenti per il formatore</b>	
<p>Alla fine delle storie discusse, chiedete a tutti di pensare a se stessi e a quale storia trovano più relazionabile.</p>	<p>L'attività intera prende 60 minuti</p>

Esercizio 2 – Assunzioni	Resources
<p>Sei un aspirante direttore alla ricerca di nuovi impiegati. Ci sono diversi candidati che devono essere intervistati e tu li stai esaminando.</p> <p>Hai solo delle foto dei candidati e ti fai una prima impressione.</p> <p>Esamina le foto dei candidati e scrivi la tua opinione nella tabella per ogni candidato che vedi. (20min)</p>	<p>Lavagna.</p> <p>Immagini di giovani</p>
<p><b>Suggerimenti per il formatore</b></p>	
<p>Fai una tabella sulla lavagna bianca e dividila in 5 colonne e diverse righe (a seconda di quanti candidati decidi di presentare agli studenti).</p> <p>Ogni colonna dovrebbe contenere una domanda:</p> <p>Colonna 1: Candidato</p> <p>Colonna 2: Lo assumeresti?</p> <p>Colonna 3: Perché sì/perché no?</p> <p>Colonna 4: In quale posizione lo vedi?</p> <p>Colonna 5: Gli consiglieresti di cambiare qualcosa se lo assumessi?</p> <p>Dare agli allievi il tempo di guardare attentamente le foto dei candidati e di pensare a come procedere. (20min)</p> <p>Dopo che gli allievi hanno scritto la loro opinione nella tabella, discutete in gruppo i rischi di fare la scelta sbagliata. (20 min)</p>	<p>L'attività prende 40 minuti</p>

## Sezione 3 – Buone prassi

### INNOVAZIONE SOCIALE LEGATA ALL'INCLUSIONE SOCIALE

Ice Open Ltd. è un'impresa sociale registrata in Bulgaria con le attività principali di produzione di cioccolato e gestione di eventi sportivi.

Fin dalla sua nascita, l'azienda ha sostenuto e impiegato persone con vari tipi di disabilità e condotto campagne di beneficenza.



Stanimira Chocolate House è un marchio di cioccolato, ben noto in Bulgaria.

La Pleven Friendship Marathon e la 1000 Balkan Charity Challenge sono eventi sportivi di beneficenza che Ice Open Ltd ha organizzato negli ultimi 7 anni.



La missione dell'impresa sociale è quella di fornire un'occupazione sostenibile per le persone provenienti da gruppi vulnerabili nell'economia sociale

Nel 2021 il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali ha premiato 11 imprese sociali nel concorso per il Premio Nazionale Annuale dell'Innovazione Sociale, che si è tenuto per la settima volta il 17 dicembre 2021. Ice - Open Ltd con l'impresa sociale casa del cioccolato "Stanimira" è stato il vincitore nella categoria "Innovazione sociale legata all'inclusione sociale".

Riferimenti: <https://eyesopen-bg.com/>

## IO1 - ACE Youth - curriculum per l'imprenditorialità nel settore creativo

### ENT6 - Formazione sulla imprenditorialità - Alfabetizzazione finanziaria, pianificazione e gestione

#### Sezione 1 – Introduzione

Gestire le finanze è un'attività essenziale per far funzionare bene qualsiasi azienda. Questo non riguarda solo la pianificazione e la gestione del denaro e del flusso di cassa, ma soprattutto la pianificazione e la necessità delle risorse e dei beni di un'impresa e la garanzia che siano utilizzati in modo efficace



questo modulo, vi insegneremo come stimare, pianificare e inseguire le risorse per gestire l'attuale e il prossimo business futuro.

Questa attività è a volte sottovalutata, soprattutto nelle piccole imprese, i cui manager sono troppo concentrati sulla prospettiva del "qui e ora", perdendo così il quadro generale.

Una buona gestione finanziaria permetterà alla vostra impresa di evitare e prevenire qualsiasi carenza di risorse e di far funzionare il vostro business senza problemi.

Forniremo non solo teoria ma anche casi reali, che potrebbero darvi una prospettiva realistica di questa attività fondamentale.

Il metodo PDCA sarà lo strumento di base del nostro modulo:

- P - Plan: fare un buon piano è il primo passo di una buona gestione
- D - Do: implementare il vostro piano e rispettare le pietre miliari
- C - Check: seguire i tuoi risultati e analizzare qualsiasi discrepanza
- A - Act: prendere le contromisure adeguate per mantenere il vostro piano in pista

## Sezione 2 – Esercizi

<b>Esercizio 1 – PDCA</b>	<b>Risorse</b>
<p>Il pubblico è diviso in squadre di 5 membri ciascuna.</p> <p>Ogni squadra ha un "datore" + quattro "ricevitori", uno per ogni seme di carta:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- ogni carta ha un "valore" - l'asso è 1, il due è 2, ... il re è 10</li><li>- le carte sono al rovescio (nessuno può vedere quale carta è la prossima)</li><li>- chi dà decide a quale ricevitore sarà data la prossima carta, prima di mostrarla</li><li>- l'obiettivo è che quando la distribuzione è finita, tutti i ricevitori abbiano una quantità uguale di "valore"</li></ul> <p>Questo Esercizio si compone di quattro passi:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>ogni squadra decide come organizzare la distribuzione e quali regole deve seguire il suo donatore</li><li>prima distribuzione</li><li>riflessione sui risultati - distribuzione uniforme/disomogenea e come migliorarla</li><li>seconda distribuzione</li></ol> <p>Alla fine, tutti i gruppi condividono la loro esperienza e le loro impressioni, guidati dal formatore</p>	Mazzi di carte da poker (44 carte)
<b>Suggerimenti per il formatore</b>	
Separate i vostri partecipanti in piccoli gruppi di 5 partecipanti: un donatore + quattro ricevitori	10 minuti
Ogni squadra deve discutere su come organizzare la distribuzione delle carte	10 minuti

Quando il formatore dice "via", ogni donatore inizia a distribuire l'intero mazzo di carte ad ogni ricevitore	5 minuti
Quando la distribuzione è finita, ogni squadra deve controllare quanto sia stata uniforme/disomogenea la loro distribuzione e decidere come migliorarla	20 minuti
Quando ogni squadra ha finalizzato le proprie "contromisure", ogni mazzo viene mescolato e inizia una nuova distribuzione	5 minuti
Alla fine, un riepilogo tra tutte le squadre è guidato dai formatori	10 minuti

<b>Esercizio 2 – Ristrutturazione di uffici</b>	<b>Risorse</b>
<p><b>CASO 1</b></p> <p>Ogni squadra deve sviluppare il suo piano per ristrutturare un vecchio ufficio, considerando le seguenti attività, elencate in ordine alfabetico:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ristrutturazione/riparazione del soffitto e del pavimento, € 1.000, 2 settimane</li> <li>- installazione elettrica, € 1.000, 2 settimane</li> <li>- installazione del sistema di riscaldamento, € 3.000, 2 settimane</li> <li>- installazione nuovi mobili, € 5.000, 2 settimane</li> <li>- smaltimento vecchi mobili, € 500, 1 settimana</li> <li>- pittura muri, € 1.000, 2 settimane</li> <li>- ristrutturazione/riparazione muri, € 1.000, 2 settimane</li> <li>- installazione delle tubature dell'acqua, € 2.000, 1 mese</li> </ul> <p>Ogni squadra deve sviluppare un piano di attività e valutare</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) quanto tempo richiederà l'intera attività</li> <li>b) un piano finanziario - quanto e quando</li> </ol> <p>Dopo aver completato l'Esercizio, ci deve essere una discussione tra tutte le squadre per analizzare i pro e i contro di ogni piano.</p>	Carte, matite con colori diversi

<p><b>CASO 2</b></p> <p>Cosa succede se la condotta dell'acqua deve essere riparata dopo l'installazione?</p>	
<p><b>Suggerimenti per il formatore</b></p>	
<p>Dividere un gruppo grande in gruppi più piccoli di 3 o 4 partecipanti</p>	<p>5 minuti</p>
<p>Spiegare i contenuti e gli obiettivi di questo Esercizio</p>	<p>5 minuti</p>
<p>Quando il formatore dice "via", ogni squadra sviluppa il proprio piano di attività e il piano finanziario</p>	<p>20 minuti</p>
<p>Concludere - ogni squadra spiega i suoi risultati e tutti gli altri danno feedback e consigli</p>	<p>20 minuti</p>
<p>Ripetere l'attività tutti insieme (non divisi in squadre) per il CASO 2 e commentare ogni passo concordato</p>	<p>10 minuti</p>

### Sezione 3 - Casi di studio

Una società nel campo dell'energia alternativa gestiva una produzione con contratti di ingegneria, approvvigionamento e costruzione (EPC) in Russia. La gestione finanziaria della società era centralizzata presso la sede centrale, mentre in Russia era presente solo il personale operativo. La mancanza di funzioni di controllo finanziario sviluppate in Russia ha creato ostacoli per la sede centrale per quanto riguarda la ricezione di dati finanziari operativi e proiezioni affidabili sulle sue attività in Russia.



L'azienda lavorava con budget significativi e ricavi fissi, mentre i processi dovevano essere eseguiti in modo dinamico e quindi richiedevano flessibilità e risposte rapide. Di conseguenza, i budget richiedevano un monitoraggio continuo e dovevano essere adeguati periodicamente durante la durata del progetto.

I ricavi delle operazioni commerciali in Russia erano in valuta estera ma pagati in rubli, così come la maggior parte dei contratti con i fornitori. A causa di ciò, differenze potenzialmente elevate nei tassi di cambio (FX) avrebbero potuto avere un impatto sui profitti. Il fatturato significativo e i saldi sui conti bancari durante i progetti richiedevano un'efficace gestione della liquidità. In breve, l'azienda aveva bisogno di una gestione finanziaria e di un controllo dei progetti ben organizzati, compresa la riduzione delle potenziali perdite causate dal FX.



La SCHNEIDER GROUP ha proposto una soluzione complessa per la gestione finanziaria, che comprendeva il controlling del progetto, il cash management (flusso di cassa settimanale), la copertura naturale dei rischi valutari e l'outsourcing della contabilità corrente. Hanno eseguito la gestione finanziaria locale su base regolare con la necessaria analisi finanziaria, la gestione della liquidità e il monitoraggio della posizione corrente, compresa la consulenza pertinente per ulteriori decisioni.

Le informazioni finanziarie richieste e gli aggiornamenti regolari sullo stato dei progetti finanziari, compresi i rapporti operativi che erano disponibili quando necessario, hanno fornito una buona base per ulteriori decisioni e hanno permesso al cliente di prendere misure efficaci e rispondere di conseguenza. La pianificazione attenta e professionale, la consulenza finanziaria e le previsioni per l'IVA, l'imposta sugli utili e altri pagamenti obbligatori hanno permesso di pianificare tutti i processi aziendali e i risultati finanziari. Una gestione efficace della liquidità e la copertura hanno assicurato il raggiungimento degli obiettivi finanziari.

## IO1 - ACE Youth - curriculum per l'imprenditorialità nel settore creativo

### ENT7 - Formazione sulla imprenditorialità - Pensiero sostenibile

#### Sezione 1 - Introduzione

Oggi sulla Terra vivono quasi otto miliardi di persone. Più della metà di noi vive e lavora nelle città.

Per rendere la vita più confortevole e più ricca, la società ha creato un approccio chiamato gestione sostenibile. Questo porterà ad un futuro positivo per il clima, il pianeta, le organizzazioni e la vostra vita.



Ma naturalmente, inizia con la sostenibilità nel pensiero, che è "una capacità di impegnarsi efficacemente con il cambiamento sociale, ambientale ed economico e le sfide del mondo contemporaneo. Questi includono, per esempio: cambiamento climatico; sicurezza alimentare e idrica; diritti umani e del lavoro".

## Sezione 2

Esercizio 1 – Albero della prospettiva	Risorse
<p>Disegnate un albero sulla lavagna a fogli mobili.</p> <p>Fornite ad ogni partecipante dei foglietti adesivi di tre colori e chiedete loro di riflettere sulla vostra idea di business per circa (10 min).</p> <p>Lasciate che rispondano da soli alle seguenti domande:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Il vostro prodotto è ecologico? (Se no, come può diventarlo?)</li><li>• In che modo il suo prodotto aiuta le altre persone?</li><li>• Quale valore aggiunto ha?</li><li>• Cosa dovrebbe essere migliorato con urgenza?</li><li>• Qual è l'obiettivo futuro del prodotto?</li><li>• Sentitevi liberi di aggiungere anche le vostre domande.</li></ul> <p>Dopo di che, chiedete loro di scrivere su uno dei foglietti adesivi colorati e dichiarare quali cose <b>devono essere migliorate</b> nel prodotto per diventare più sostenibile in generale?</p> <p>Mettete queste note sulle radici dell'albero.</p> <p>Non li chiamiamo svantaggi o minacce; li chiamiamo opportunità! (10 min)</p> <p>Il secondo colore sta per la realtà - Qui abbiamo incluso solo fatti. Perché pensi che il tuo prodotto o la tua gestione aziendale <b>sia già sostenibile?</b></p> <p>Queste note possono andare sul tronco dell'albero (10 min).</p> <p>Il terzo colore - è il colore del tuo <b>prodotto ideale</b>. (10 min)</p> <p>Attraverso la discussione aperta, riflettete tutti insieme sul quadro che avete.</p>	<p>Lavagna a fogli mobili, note adesive colorate, penne, ecc.</p>

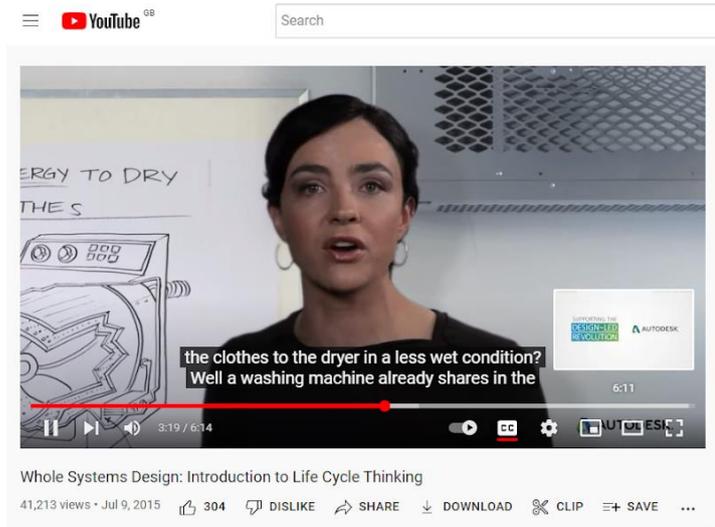
## Suggerimenti per il formatore

Se i membri del gruppo non si conoscono, si raccomanda di condurre un breve rompighiaccio prima di svolgere questa attività.

Facilitare il processo di riflessione in modo che i partecipanti possano capire che lo scopo di questa attività è quello di organizzare il loro modo di pensare in modo sostenibile.

Questa attività dura 1 ora

Esercizio 2 – Mappare il sistema	Risorse
<p>La mappatura del sistema è un metodo eccellente per spingere il pensiero del tuo team ad essere <b>concreto e fattibile</b>.</p> <p>In questo Esercizio, chiederai e supporterai i tuoi studenti a creare la loro mappa del sistema di un prodotto.</p> <p>Brainstorming di soluzioni su una mappa di sistema per idee più approfondite e radicali all'interno del team.</p> <p>Chiedete a ogni partecipante di scegliere le idee vincenti in base alle proprie preferenze; di stabilire le priorità in base alla valutazione del ciclo di vita (o un'altra metrica quantitativa) e alla vostra strategia aziendale.</p> <p>Date a ogni partecipante/gruppo di partecipanti (se rappresentano lo stesso prodotto) un foglio di carta a fogli mobili; accendete la musica lounge; dite loro che hanno 1 ora per lavorare con calma alla loro mappatura del sistema.</p> <p>Un'ora dopo, i partecipanti presenteranno le loro mappe.</p>	<p>Musica lounge piacevole, carta a fogli mobili per ogni partecipante/gruppo di partecipanti (se rappresentano lo stesso prodotto), matite, pennarelli, ecc..</p>
<p><b>Suggerimenti per il formatore</b></p>	
<p>Il <b>pensiero di sistema</b> può rendere il vostro prodotto più sostenibile e allo stesso tempo soddisfare le esigenze degli utenti.</p> <p>Il video sulla mappatura dei sistemi vi aiuterà a capire l'idea di questo workshop on the job:</p>	<p>Questa attività dura 2 ore</p>



<https://www.youtube.com/watch?v=7mC9xaJC2dQ&t=198s>

Il brainstorming è parte integrante del processo di lavoro. Sarete sorpresi di quanti approcci promettenti si nascondono nella testa dei partecipanti. Incoraggiare i partecipanti ad esprimere le loro idee.

<b>Esercizio 3 – Sfida del giocattolo Tinker</b>	<b>Risorse</b>
<p>I tuoi colleghi sono divisi in gruppi di 5 o 6. Il compito è quello di progettare e costruire la struttura in piedi più alta con i tinker toys.</p> <p>In primo luogo, ogni gruppo ha 10 minuti per discutere e pianificare. Gli oggetti possono essere manipolati. Tuttavia, i membri del gruppo non possono iniziare a costruire o scrivere una strategia durante questa fase.</p> <p>Dopo di che, ogni gruppo ha cinque minuti per costruire la struttura con la propria squadra, ma non possono darsi spunti verbali a vicenda (i gesti sono permessi).</p> <p>Quando la sfida è finita, chiedete ai partecipanti di fare un debriefing: cosa ha funzionato per il loro gruppo, che ruolo ha assunto ogni persona e come si sono sentiti durante le varie fasi.</p>	<p>Giocattoli Tinker</p>
<p><b>Suggerimenti per il formatore</b></p>	
<p>"Se tu hai un'idea e io ho un'idea, e ci scambiamo queste idee, allora ognuno di noi avrà due idee", - dice l'insegnante della Silicon Valley International School, Phillippe Dietz.</p> <p>Questo aiuterà a capire meglio l'approccio dell'attività.</p>	<p>1 ora</p>

## Sezione 3 - Case Study

Leader della sostenibilità Levi's & Co.

La sostenibilità non è solo qualcosa di toccabile, ma anche i nostri pensieri. I buddisti dicono "pulisci la tua mente". E questo ha sicuramente una relazione con la sostenibilità. Il marchio Levi's è un caso perfetto di successo aziendale. Esiste un emblema della moda denim sostenibile che possa essere più riconosciuto di Levi's?



Il curriculum di Levi Strauss & Co. in materia di sostenibilità ha dimostrato che dare priorità alle prestazioni ambientali e sociali favorisce il successo finanziario a lungo termine.

L'azienda ha ottenuto un brevetto nel 1873. Le vendite subirono una svolta significativa durante la corsa all'oro in California. La domanda di prodotti divenne troppo grande per l'azienda, che operava ancora in una stanza di una piccola fabbrica gestita da Davis in Fremont Street. Per questo motivo, dopo 4 anni di attività, la fabbrica decise di espandersi. Nel 1886, l'azienda utilizzò la toppa in pelle "a due cavalli" per simboleggiare la forza dell'abbigliamento Levi e, fino ad oggi, continua ad accrescere la propria importanza.



Immaginate, l'azienda si preoccupa della sostenibilità senza nemmeno conoscerne il significato. I fondatori di Levi's & Co. erano entrambi rappresentanti di famiglie di rifugiati ebrei e hanno fatto donazioni per scopi religiosi, educativi e sociali.

Negli ultimi quindici anni, il consumo globale di abbigliamento è raddoppiato. E Levi Strauss & Co. è stata una forza significativa nel campo della moda sostenibile, producendo capi di abbigliamento che possono durare per anni. Negli ultimi quattro trimestri finanziari, Levi's ha continuato ad aumentare le vendite battendo ogni volta le aspettative degli analisti. Negli ultimi due anni ha iniziato a incoraggiare i clienti, attraverso una campagna di marketing globale "Buy Better, Wear Longer", a scegliere in modo più consapevole i propri capi di abbigliamento, acquistandone meno ma più resistenti.

I jeans Levi's simboleggiano questa idea, dimostrando di essere uno dei capi più robusti che

possono durare a lungo. Tuttavia, l'azienda non si è fermata a questo: oggi si preoccupa di rendere il denim sostenibile, secondo il suo vicepresidente Paul Dillinger.

Ha anche lanciato gli standard di salute, lavoro e sicurezza per i lavoratori. Hanno implementato il sistema della settimana lavorativa più breve e si sono assicurati di non licenziare alcun dipendente. Inoltre, hanno un'assistenza medica completa per i partner domestici e i dipendenti. Mentre altre aziende globali seguono un contesto di fast fashion, Levi's ha scelto un'altra strada - e questo la rende diversa!

Un altro aspetto significativo dei prodotti Levi's è che hanno una "etichetta di cura" per ricordare ai consumatori di ridurre il loro impatto sul pianeta quando lavano e asciugano i vestiti. È stato il primo marchio a implementare il requisito ambientale nella propria fabbrica, oltre a molti altri. Hanno effettuato una valutazione del ciclo di vita dei loro prodotti e hanno scoperto nuovi modi per ridurre l'impronta ecologica del marchio.

Alcuni marchi tendono a dimenticare come sono nati e cosa li ha portati alla ribalta. Alcuni scendono addirittura a compromessi sulla qualità quando diventano più grandi per vendere a più persone a un costo di produzione minimo. Per Levi's non è così.



ŽINIŲ KODAS



ДРУЖЕСТВО

**Знание**

СОФИЯ



POSTAL 3



**submeet**  
incontrarsi per crescere



**VitaEducation**



2020-3-TR01-KA205-097137

[www.aceyouth.eu](http://www.aceyouth.eu)



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union