

YES I START UP - Formarsi per diventare imprenditore/imprenditrice in Sicilia

CUP: G79B23000010009

MODELLO DI PERCORSO FORMATIVO

Articolazione e programma didattico

Sommario

1. Premessa	3
2. Il modello di intervento	3
3. Obiettivi del percorso	4
4. Articolazione del percorso	4

DA COMPILARE IN PIATTAFORMA

1. Premessa

Nell'ambito degli interventi di sostegno all'occupazione previste dal PR Sicilia FSE+ 2021-2027, (Priorità P1), *“la Regione intende favorire e stimolare la progettazione e la realizzazione di attività imprenditoriali sia individuali che societarie per migliorare l'accesso all'occupazione mediante l'erogazione di servizi reali e finanziari.*

Obiettivo della azione è la collocazione di disoccupati/inoccupati attraverso percorsi di autoimprenditorialità nel quadro degli interventi di politica attiva del lavoro, puntando a sostenere la propensione di coloro che manifestano la volontà di intraprendere un'attività d'impresa. Con tale Misura si intende anche supportare i beneficiari nella redazione di un business plan a partire dalla loro idea progettuale attraverso un percorso di accompagnamento che permetta il trasferimento di conoscenze e di competenze utili per la gestione di attività autonome e imprenditoriali”.

L'obiettivo del progetto **Yes I Start Up – Formarsi per diventare imprenditore/imprenditrice in Sicilia** (YISU-SICILIA) è infatti quello di accompagnare i destinatari coinvolti nel percorso formativo nello sviluppo delle proprie attitudini imprenditoriali, in modo da consentire loro, grazie all'acquisizione di conoscenze e metodologie, di strutturare in maniera compiuta la propria idea imprenditoriale formalizzandola in un *business plan*.

L'Ente Nazionale per il Microcredito (ENM) realizza sul territorio regionale il progetto **YISU-SICILIA** sulla base dell'Accordo di collaborazione istituzionale con la Regione Siciliana, mediante un modello di percorso formativo costruito sulla base dell'esperienza maturata sia nell'attuazione di percorsi formativi che nell'attività di consulenza e di valutazione di piani di fattibilità a valere su misure di agevolazione all'avvio di nuova impresa.

2. Il modello di intervento

L'ENM ha strutturato un modello di percorso, rivolto ai docenti e ai Soggetti Attuatori coinvolti nella realizzazione dei percorsi formativi, con l'obiettivo di accrescere e standardizzare il livello di qualità dei corsi gestiti, sull'intero territorio regionale, da differenti organizzazioni e, al contempo, di rendere efficace ed efficiente l'intero processo.

Il modello delinea un processo snello che ottimizza i tempi di attuazione, lasciando agli attori coinvolti (dal corpo docente, allo staff di progetto, ai discenti) maggior tempo da dedicare alla creatività, per costruire piani di fattibilità per l'avvio d'impresa o iniziative di lavoro autonomo.

Il programma didattico è costruito in modo da accompagnare ogni singolo allievo nell'acquisizione delle conoscenze e delle competenze di base necessarie per sviluppare e gestire la propria iniziativa imprenditoriale o di lavoro autonomo, superare i tipici ostacoli che accompagnano la definizione del piano di fattibilità, individuare soluzioni innovative e impostare la migliore strategia per governare gli aspetti più critici della fase di avvio.

Il percorso formativo, la metodologia di accompagnamento insieme alla partecipazione attiva e consapevole dei destinatari, consentono ai Soggetti Attuatori ed ai formatori di realizzare un percorso fortemente interattivo e orientato al risultato.

A tal fine, **YISU-SICILIA** è stato strutturato prevedendo un opportuno mix tra l'erogazione di contenuti teorici e attività pratiche ponendo particolare attenzione:

- all'articolazione e successione degli argomenti;
- alle ore complessive dedicate a ciascuna unità didattica;
- all'articolazione e combinazione tra attività teorica e attività pratica.

3. Obiettivi del percorso

Il percorso conduce progressivamente i partecipanti, attraverso la loro collaborazione e il loro fattivo coinvolgimento:

- nella corretta costruzione e definizione del proprio sistema d'offerta e nella definizione del business model;
- nella corretta individuazione del proprio mercato di riferimento, nell'analisi delle caratteristiche della potenziale clientela e del contesto competitivo;
- nella corretta individuazione e valutazione di eventuali aspetti critici o potenzialmente problematici, nella valutazione di soluzioni e scenari d'intervento;
- nella costruzione dei percorsi logici di processo organizzativi e gestionali;
- nella definizione del network di relazioni funzionali allo sviluppo dell'attività;
- nella definizione degli aspetti strategici;
- nella stima dei risultati economici derivanti dall'iniziativa;
- nell'acquisizione delle nozioni base di economia aziendale, management e orientamento al *problem solving* e al risultato;
- nell'acquisizione di competenze digitali di base.

4. Articolazione del percorso

Il percorso formativo ha la durata complessiva di **100 ore**, suddivisa in due fasi (FASE A e FASE B) che si caratterizzano per argomenti, durata, *tool*, modalità di erogazione e obiettivi differenti.

In particolare:

FASE A Tabella riepilogativa	
Durata	80 ore
Modalità didattica	Interattiva con alternanza di momenti di formazione tradizionale d'aula con attività pratiche e laboratori strutturati
Numero di partecipanti	minimo 5, massimo 8
Articolazione percorso (ore e giorni)	16 giorni da 5 ore ciascuno
N. Unità didattiche (U.D.)	11

FASE A			
UD N°	TITOLO	ORE	GG
1	Analisi delle competenze in ingresso e delle soft skills, analisi delle motivazioni del discente e percorso incentivante, motivazione all'imprenditorialità, Piramide di Maslow ed automotivazione.	10	2
2	Autoimprenditorialità, lavoro autonomo e start up.	5	1
3	I 5 pilastri per la costruzione dell'idea di impresa/lavoro autonomo: Cosa? Come? Dove? Perché? A chi?	5	1
4	Profili soggettivi e coerenza con l'idea di impresa/lavoro autonomo.	5	1
5	Strumenti innovativi per l'efficace definizione del proprio modello di business: - i principi del Business Model Canvas (BMC); - dal BMC al piano di impresa/lavoro autonomo.	5	1
6	Il Mercato di riferimento dell'iniziativa Imprenditoriale/lavoro autonomo: - localizzazione - area di business - analisi della clientela - analisi della concorrenza - eventuale analisi di casi concreti analoghi di successo/insuccesso imprenditoriale. L'Analisi S.W.O.T: necessità e utilità di uno strumento di pianificazione strategica. Analisi di casi concreti di successo/insuccesso imprenditoriale. Analisi del settore di riferimento con il quale il potenziale imprenditore si dovrà interfacciare: - Punti di forza - Punti di debolezza - Opportunità - Minacce	15	3
7	Strategie di vendita e di promozione della propria iniziativa imprenditoriale/lavoro autonomo. La comunicazione efficace, la gestione delle relazioni interpersonali e gli strumenti presenti sul territorio al fine di ampliare la propria rete istituzionale/marketing. Comunicare e condividere all'interno della propria azienda/altre imprese/PA	10	2
8	La cantierabilità amministrativa dell'iniziativa imprenditoriale o di lavoro autonomo.	5	1
9	Le tipologie d'impresa. Adempimenti giuridico-amministrativi e fiscali per l'avvio dell'attività.	5	1
10	Piano operativo e organizzazione: - il processo produttivo ed il piano degli investimenti e degli approvvigionamenti; - il prospetto delle risorse umane, attività e responsabilità	5	1
11	Competenze digitali: 1. gestione dati, informazioni e contenuti digitali; 2. strumenti informatici: pec, consultazione del cassetto fiscale, fatturazione elettronica; 3. produzione, valutazione e gestione di documenti informatici; 4. open data; 5. protezione dei dispositivi, dei dati personali e della privacy; 6. e-commerce e utilizzo dei social networks orientati alle attività di marketing.	10	2
TOTALE		80	16

DA COMPILARE IN PIATTAFORMA

FASE B Tabella riepilogativa	
Durata	20 ore
Modalità didattica	Assistenza tecnica personalizzata per la definitiva messa a punto del piano di impresa
Numero di partecipanti	minimo 1, massimo 3
Articolazione percorso (ore e giorni)	4 giorni da 5 ore ciascuno
N. Unità didattiche (UD)	4

FASE B			
UD N°	TITOLO	ORE	GG
1	Il Mercato di riferimento dell'iniziativa Imprenditoriale/lavoro autonomo:- localizzazione - area di business - analisi della clientela - analisi della concorrenza. Eventuale analisi di casi concreti analoghi di successo/insuccesso imprenditoriale	5	1
2	La sostenibilità Economico-Finanziaria: - la struttura dei costi e dei ricavi - il programma di spesa	5	1
3	La sostenibilità Economico-Finanziaria: - il conto economico previsionale e la copertura del programma di spesa	5	1
4	Revisione finale del piano di impresa	5	1
TOTALE		20	4

I dettagli di ciascuna Unità Didattica della FASE A e della FASE B, con la descrizione analitica degli argomenti trattati, dell'articolazione, degli obiettivi formativi e dei *tool* necessari per sviluppare la singola Unità, saranno forniti ai Soggetti Attuatori a seguito di esito positivo della candidatura.