



Il Laboratorio Territoriale per l'Occupabilità – LTO Mantova, la Rete Alternanza Scuola Lavoro / PCTO della provincia di Mantova e la rete istituzionale di riferimento investono in un percorso formativo sulle competenze imprenditoriali per il valore generabile sul fronte di nuove opportunità occupazionali legate al fare impresa.

La sezione tematica e i percorsi formativi sono promossi dal Punto Nuova Impresa di PromolImpresa–Borsa Merci, azienda speciale della Camera di commercio di Mantova.

Con particolare riferimento al sistema scolastico/universitario e ai giovani, le azioni si collegano agli investimenti realizzati nell'ambito dei progetti "Giovani CO-protagonisti" sostenuto da Fondazione Cariverona e "Mantova, laboratorio diffuso per l'occupabilità" sostenuto da Regione Lombardia.

I moduli presenti a catalogo sono dedicati al tema [Competenze imprenditoriali](#).

Il percorso è sempre accessibile e gratuito per tutti gli studenti, docenti, inoccupati e disoccupati presenti sul territorio mantovano.

I soggetti "occupati" interessati, per lo sviluppo del proprio business e/o per la verifica della propria idea imprenditoriale, possono contattare il Punto Nuova Impresa e richiedere i codici d'accesso al servizio gratuito.

Per maggiori informazioni sui servizi e sulle attività del Punto Nuova Impresa: Telefono 0376 234317 - Email ligabue@cmp.camcom.it

Percorso formativo

Il percorso formativo pone particolare attenzione alle dinamiche di approfondimento che partono dalla definizione dell'idea sino alla sua presentazione a possibili finanziatori/sostenitori.

Dall'idea all'azienda, come si diventa imprenditori.

Non è un caso che la parola designata a descrivere il fare azienda sia "Impresa". Costruire un business da zero, renderlo solido, differenziarlo sul mercato e portarlo continuamente a crescere è in effetti un compito complesso e pieno di insidie. Per questo, è importante acquisire consapevolezza dei tratti fondamentali che caratterizzano quest'attività e delle metodologie che permettono agli aspiranti imprenditori di non sprecare risorse in eccesso nella fase di avvio e di sviluppo. In questo corso approfondiremo temi quali il lean startup, lo studio delle buyer persona, la costruzione di MVP (prototipi) e tanto altro, con esempi e casi reali per indagare le best practices di settore. Tutto questo dal punto di vista dell'imprenditore, per permettere di capire in cosa consista davvero questo lavoro complesso, ma assolutamente affascinante.

[Introduzione al design thinking](#)

Un approccio che pone le persone al centro per risolvere problemi complessi.

Il Design thinking è un approccio metodologico che ha come obiettivo quello di offrire soluzioni innovative e significative nei processi di una qualsiasi organizzazione o azienda, basandosi su un processo suddiviso in precise fasi e che trae la propria forza dall'unione di processi di design e di business. I partecipanti avranno imparato a pensare e sviluppare soluzioni in termini di innovazione di processo e in particolare:

- che cos'è, cosa significa e come si fa Design Thinking per realizzare innovazione per tua attività;
- come impostare un processo di Design thinking, grazie all'analisi approfondita dell'utente, dei suoi bisogni e del contesto;
- quali metodi e strategie possono essere messi in campo per facilitare le fasi del Design Thinking all'interno di un team.

[Il business model Canvas](#)

Come impostare il nostro progetto prima di lanciarsi sul mercato.

Il business model canvas è un modello fondamentale quando si inizia un progetto imprenditoriale. Esso è utile:

- per avere una visuale chiara e schematica di qualsiasi progetto di business;
- per condividere e semplificare concetti complessi relativi al funzionamento dell'azienda.

In questo corso vedremo cos'è e come si crea un Business Model Canvas e perché è molto importante quando si avvia un progetto imprenditoriale. Vedremo approfonditamente le sezioni di cui è composto, facendo esempi con aziende che sono già sul mercato.

[Il business plan](#)

Come creare un business plan per il nostro progetto imprenditoriale.

Andremo a capire tutte le variabili fondamentali nella strutturazione di un Business Plan, osservando con casi reali diverse indicazioni pratiche e ragionamenti utili a completarlo efficacemente. Grazie al corso, impareremo, quindi, non solo a compilare un piano, ma a crearlo concretamente, stimando concetti fondamentali come il mercato di riferimento o le proiezioni finanziarie a esso collegate.

[Il pitch - Impara a presentare le tue idee](#)

Scopri quali informazioni dovrebbero essere inserite all'interno di una presentazione che illustri le tue idee di business a partner e investitori.

Non capita tutti i giorni di avere l'opportunità di presentare la propria idea davanti a un investitore. Nonostante spesso, durante le primissime fasi di vita di un progetto, i fondatori riescano a partire bootstrap, ossia autofinanziandosi, la raccolta di capitali è un passo fondamentale e necessario per accelerare la crescita dai primi prototipi e presentarsi al mercato. Ecco perché è fondamentale essere preparati a presentare un "pitch" che sia efficace, coinvolgente e che riesca a cogliere l'attenzione degli investitori, facendo loro intuire il potenziale del progetto.

[Equity crowdfunding e peer to peer lending](#)

Comprendere i meccanismi dell'equity crowdfunding e del peer to peer lending.

Oltre a spiegare come funzionano, evitando quando possibile i termini tecnici, si cerca di mettere in evidenza quali siano i progetti imprenditoriali per cui questi strumenti sono davvero applicabili, approfondendo il reale potenziale, i rischi e le complessità che li caratterizzano.

[Project management](#)

Apprendere le tecniche fondamentali per essere più incisivi nella gestione di un progetto e nelle relazioni con tutti gli stakeholder.

Il Corso di Project Management, basato sulle best practice e gli standard internazionali di riferimento, illustra le caratteristiche principali di un progetto, i processi e gli strumenti con l'obiettivo di apprendere le tecniche fondamentali per essere più incisivi nella gestione di un progetto e nelle relazioni con tutti gli stakeholder. In questo corso impareremo le basi del project management, le tecniche fondamentali per essere più incisivi nella gestione di un progetto e le modalità per delineare tutti gli attori che sono coinvolti al suo interno.

MasterClass

Sezione dedicata alla [Comunicazione aziendale integrata](#), con i seguenti capitoli e corsi:

- **Introduzione alla comunicazione aziendale integrata:** Scopri gli elementi fondamentali per impostare una strategia di comunicazione aziendale efficace
- **Value proposition design:** Stabilisci il tuo obiettivo di ricerca e compila il tuo nuovo cv
- **La brand identity:** Costruisci l'identità del tuo brand per trasmettere efficacemente i valori della tua azienda
- **Il media narrative design:** Scopri come impostare una strategia di storytelling per comunicare efficacemente l'immagine del tuo brand
- **La gestione della stampa:** Scopri come catturare l'attenzione dell'opinione pubblica sfruttando i media

[Social networking: corso base](#)

Scopri come trasformare nuovi utenti in clienti per la tua azienda attraverso i Social Network

Al termine di questo corso avremo appreso le basi fondamentali per capire quali sono i Social Network più adatti alla tua attività e sarai in grado di inserire questi canali di comunicazione in un funnel di Lead Generation per intercettare gli utenti e trasformarli in nuovi clienti per la tua azienda.

[Produttività per lavorare come freelance](#)

Imparare a ottimizzare il tempo per scalare il tuo business da Freelance

Durante il corso verranno forniti consigli, trucchi, tool e strategie per riuscire a scalare il business da freelance. Imparando a bilanciare la vita privata con quella professionale, si potrà ottimizzare il tempo, terminare più rapidamente i task e trovare spazio per nuovi clienti in modo da accrescere il business da freelance.

Ultima modifica

Mar 19 Nov, 2024

Condividi

Reti Sociali

Nessun voto

Aliquota