

I04

**Guida per lavoratori giovanili per
stimolare lo sviluppo di capacità
imprenditoriali**



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



**YOUNG
MIGRANT
ENTREPRENEURS**

Indice

1. Guida per lavoratori giovanili per stimolare lo sviluppo di capacità imprenditoriali.....	4
Introduzione.....	4
La guida.....	4
Chi.....	4
Cosa.....	5
Ambiente di formazione.....	5
Struttura di formazione.....	5
Metodo applicato di formazione.....	6
Stili di apprendimento.....	7
1. Studenti “uditivi”.....	7
2. Studente “visivo”.....	7
3. Studenti “verbali”.....	8
4. Studente matematico.....	8
5. Studenti cinesici.....	8
6. Studenti “socievoli”.....	9
7. Studenti “solitari”.....	9
Approccio misto.....	10
Studenti dirompenti – Pericolo all’ottimizzazione dell’apprendimento.....	10
Leggi e regolamenti.....	10
Background culturale.....	11
Apprendimento di gruppo.....	12
Creare una classe con una “mentalità di crescita”.....	13
2. Competenze per Youth Worker, Mentori e Formatori per promuovere il rafforzamento delle competenze imprenditoriali di giovani migranti.....	17
Funzione del ruolo.....	17
Guida sul ruolo di mentore personale (mentore/youth worker/formatore) all’interno di YME.....	20
Il mentored eve stabilire delle responsabilità per i partecipanti.....	21
Importanza del primo incontro con i partecipanti e griglie di valutazione.....	22
3. Session Plan per individui.....	25
Session Plan preliminare: attività di preparazione al corso.....	25
Capitolo 1 Sezione 1: Video e film d’ispirazione.....	28

Capitolo 2 Sessione 1: Valutazione delle capacità imprenditoriali	33
Capitolo 3 Sessione 1: Sogni, idee e valutazioni	36
Capitolo 3 Sessione 2: Nascita di idee e target	40
Capitolo 3 Sessione 3: Rendilo ufficiale e Feedback	43
Capitolo 4 Sessione 1: Il modello di Business e il modello di Business Canvas	46
Capitolo 4 Sessione 2: Progettare la Lean Start-up	50
Capitolo 4 Sessione 3: Monitoraggio ed Errore	54
Capitolo 5 Sessione 1: Avvio di un'attività nel rispetto della legge	57
Capitolo 6 Sessione 1: Trucchi e suggerimenti per giovani imprenditori	60
Capitolo 6 Sessione 2: Come diventare un imprenditore?	64
Capitolo 6 Sessione 3: Intorno alla pianificazione aziendale	67
Capitolo 6 Sessione 4: Avere successo come imprenditore	70
Capitolo 7 Sessione 1: Top 10 di Fail	73
Capitolo 8 Sessione 1: 10 suggerimenti e trucchi per fare rete	76
Capitolo 9 Sessione 1: Cos'è il marketing? Suggerimenti e trucchi per il marketing	80
Capitolo 9 Sessione 2: Cos'è la comunicazione?	83
4. Istruzioni per l'app	86
E- assessment tool	86
Piattaforma YME	86
5. Allegati	87
Allegato I - Lista video di ispirazione	87
Allegato II - Strumento di valutazione elettronica e piattaforma YME	92
E- assessment tool	92
Piattaforma YME	92
Allegato III - Esercizi sul gruppo target	93
Esercizio n. 1:	93
Esercizio n.2:	93
Allegato IV: Dieci suggerimenti e trucchi su Come diventare un imprenditore?	94
Allegato V - Storie vere sul fallimento	96
1. Khaled, un siriano di 56 anni	96
2. Il fondatore di Bionluk Utku Subakan circa 16 tentativi falliti:	96
3. Il fondatore di Intercity Vural Ak:	97
4. Storia del fallimento di Otoparlat:	97

5. Storia del fallimento di Bilemezsini:	97
6. Storia di fallimento e inversione di tendenza di Berhan Kongel:	97
7. Hoop	97
8. Cuckooz	98
9. CrowdScores	99
10. Bassem	100
11. Amina	101
12. Waldek	101
Allegato VI – Obiettivi intelligenti (Smart)	102
Definizione di obiettivi smart	102
Esercizio 1:	103
Esercizio 2:	104
Lavoro di gruppo 3:	105
Allegato VII – Human bingo	106
Esempio 1	106
Esempio 2	107
Example 3	108
Allegato VIII – Un esercizio riflessivo basato sull'arte: "Il viaggio dell'eroe"	109

1. Guida per lavoratori giovanili per stimolare lo sviluppo di capacità imprenditoriali

Introduzione

L'imprenditorialità è un motore importante per la crescita economica e la creazione di posti di lavoro. I giovani lavoratori migranti rappresentano un importante bacino di potenziali imprenditori.

Il coaching e il tutoraggio all'imprenditorialità sono supporti efficaci e con grandi risorse per i giovani lavoratori migranti. La chiave per un rapporto di coaching o mentoring di successo è la qualità e la dedizione del formatore o del mentore, garantendo una buona relazione con i giovani imprenditori.

Con "Lavoro giovanile" ci si riferisce all'istruzione e ai servizi di assistenza sociale per sostenere la transizione sana e sicura dei giovani alla vita adulta, nonché alle attività ricreative. Le organizzazioni che forniscono lavoro con i giovani condividono macro-valori e obiettivi del lavoro con i giovani:

- ✓ Sostenere i giovani nello sfruttamento del loro potenziale in campo culturale, sociale e educativo
- ✓ Promuovere la partecipazione attiva dei giovani alle attività sociali e culturali, guidandoli nel loro percorso personale e professionale, compresa la consulenza sulla scuola e l'istruzione o il supporto per facilitare l'accesso al mercato del lavoro.

Il lavoro giovanile è un processo di apprendimento non formale volto a sviluppare i giovani in termini di cittadinanza, integrazione nella società civile e aumento della solidarietà tra le generazioni. Il lavoro giovanile (Youth Work) è principalmente quel lavoro "extrascolastico" (extracurricolare) indirizzato ai ragazzi e giovani per promuovere le loro capacità e ad aiutare a rafforzarsi.

La guida

Questo documento è una guida per insegnanti, formatori e operatori giovanili che formano i migranti per aumentare la loro capacità imprenditoriale.

L'educazione all'imprenditorialità è più che una preparazione su come gestire un'azienda. Questa Guida per youth workers tratta di come sviluppare le attitudini, le abilità e le conoscenze imprenditoriali che, in breve, dovrebbero consentire a uno studente di trasformare le idee in azioni.

Lo scopo di questa guida è fornire agli insegnanti e ai formatori una struttura per supportare l'apprendimento imprenditoriale dei giovani studenti migranti e aiutarli a creare un'impresa. Ottimizzerà l'apprendimento degli studenti migranti in classe o online attraverso metodi di insegnamento mirati.

L'obiettivo è supportare insegnanti e giovani imprenditori, offrendo una serie completa di misure create con vari specialisti in tutta Europa e può facilmente fare da guida per implementarla e replicarla in qualsiasi altro paese dell'UE. L'approccio formativo non dovrebbe essere in un quadro educativo per riflettere la visione degli imprenditori.

Chi

Uno studente tipico è un migrante di età compresa tra 16 e 29 anni con il desiderio di sviluppare il proprio spirito imprenditoriale. Questi studenti dovranno affrontare varie sfide, come quelle legali, culturali, linguistiche e in alcuni casi la necessità di spostarsi in tutta Europa. I formatori devono non

solo essere competenti nell'insegnamento dello sviluppo di capacità imprenditoriali, ma anche considerare queste sfide uniche.

Cosa

Lo spirito imprenditoriale non si limita a un migrante che desidera creare un'impresa. Si applica a un migrante che sviluppa un'iniziativa, organizza un evento, beneficia di un'opportunità in cui c'è un elemento di rischio e, si spera, di profitto. Può essere un'attività part time o full time.

Le finanze sono una questione importante per i migranti, quindi la formazione viene applicata anche alle iniziative imprenditoriali. Le iniziative imprenditoriali sono quelle che un dipendente (il migrante) ha dall'interno di un'entità e le sviluppa internamente, godendo della sicurezza finanziaria e delle risorse dell'ente datore di lavoro, ad esempio, il migrante potrebbe lavorare per un'azienda e quindi all'interno di quell'azienda i giovani la persona può avere un'iniziativa da condividere e sviluppare con il capo.

Ambiente di formazione

La formazione può avvenire su una piattaforma virtuale/digitale o all'interno di una struttura formativa.

APPRENDIMENTO DIGITALE/VIRTUALE

L'efficacia di uno schema di coaching o mentoring può dipendere dalla facilità di accesso al coacher o al mentore. Ciò quindi non significa necessariamente un accesso tramite una struttura formativa.

Corsi di formazione online a distanza possono essere utili per incontrare i migranti tramite piattaforme online. Nell'era della formazione e dell'educazione, il termine apparso come "Emergency Remote Teaching" indica la necessità di trasformare l'ambiente formativo sulle piattaforme virtuali, senza che queste siano state progettate come processi didattici online all'inizio. Pertanto, abbiamo aggiunto questa sezione per supportare i formatori nella trasformazione dei loro contenuti nei canali online. Diventa molto più difficile mantenere le caratteristiche interattive dell'istruzione, una volta trasformata in piattaforme online. Pertanto, la natura sincronizzata o live streaming dell'istruzione acquista importanza nelle sessioni online. Esistono piattaforme, come Zoom, Google Teams, Adobe Connect, Skype ecc. per creare sessioni live (sincronizzate) con gli studenti. Se si tratta di una sessione di gruppo, sono disponibili alcuni strumenti interattivi per il formatore per ottenere feedback come menti.com, Kahoot, poll junkie ecc...

Struttura di formazione

Le strutture di formazione devono offrire alcune caratteristiche:

- Trasporto pubblico facile e diretto alla struttura di formazione - i migranti devono essere in grado di raggiungere il luogo di formazione utilizzando poche e semplici istruzioni e non dovrebbero camminare molto all'interno dell'edificio, altrimenti si sentirebbero persi e non accolti;
- Tutto il personale dell'organizzazione dovrebbe essere informato dell'arrivo dei migranti e preparato a fornire indicazioni di base su come raggiungere la struttura di formazione;
- Ambiente professionale ma rilassato - i migranti possono sentirsi riluttanti a prendere parte al corso, quindi è importante farli sentire rilassati e benvenuti ma anche fiduciosi nei loro insegnanti;

- Spazio per muoversi: la stanza ha bisogno di spazio sufficiente per consentire agli studenti di muoversi e socializzare / fare rete poiché il corso non viene svolto solo seduti;
- Tavoli posizionati in cerchio - per evitare barriere psicologiche;
- Attrezzatura tecnica - come lettore musicale, laptop, proiettore ecc. per l'utilizzo di elementi audiovisivi;
- Lavagne intelligenti: l'utilizzo di lavagne intelligenti consente di insegnare in diversi stili. Ci sono studenti che sono più inclini alla parola, quindi possono ascoltare il discorso dell'insegnante. Gli studenti inclini all'apprendimento visivo possono capire più facilmente cosa sta facendo l'insegnante. Il tabellone consente un maggiore utilizzo dell'immagine. Si possono utilizzare risorse online, sono rispettose dell'ambiente, puoi salvare le tue lezioni, miglioramento visivo;
- Servizio Wi-Fi - una necessità in quanto i migranti potrebbero non avere accesso al Wi-Fi a casa e deve essere senza restrizioni, ma conforme agli standard di sicurezza;
- Pause regolari - per mantenere la concentrazione, le pause devono essere strutturate, regolari e rispettate e annunciate all'inizio di ogni giornata di formazione. Potrebbe essere necessario considerare le interruzioni dovute al rispetto di alcune fedi religiose;
- Bagno - devono essere disponibili come con qualsiasi struttura di formazione; i bagni misti dovrebbero essere evitati;
- Spuntini - nel caso gli studenti abbiano fame, sono disponibili piccoli spuntini;

Metodo applicato di formazione

I metodi utilizzati dal formatore sono fondamentali per il successo del corso in quanto i migranti si trovano in una situazione unica e stimolante. L'ottimizzazione dell'apprendimento è rafforzata da;

- Lavoro di squadra
- Lezioni pratiche - metodi basati sulle tecniche di apprendimento project based, student-centred e work-based che si concentrano sullo studente e si basano sul lavoro
- Rompighiaccio e strategie "energetiche" degli studenti
- Partecipazione attiva degli studenti (trattando gli studenti come individui con un background e una conoscenza specifici)
- Gli obiettivi di apprendimento sono allegati a ciascuna lezione
- Test regolari e oggettivi (in modo informale e non formale). Può trattarsi semplicemente di controllare alla fine di ogni modulo che lo studente abbia capito. Il lavoro di squadra, le competenze trasversali e le abilità pratiche devono essere valutate dal mentore / formatore in un ambiente informale e non formale, ad esempio fornendo feedback alla Lavoro indipendente degli studenti, come incluso nei session plan di questa guida.
- Usare almeno tre "sensi" per comunicare un concetto, ove possibile, per incoraggiare l'assimilazione di informazioni creando un ambiente di apprendimento sociale ed emotivo (ad esempio, vista, udito ed emozioni attraverso la narrazione, o vista, udito e movimento, convincendo gli studenti ad alzarsi e spostarsi)
- Valutare e soddisfare i bisogni umani fondamentali dei migranti (se possibile) all'inizio della sessione di formazione. Se a un candidato manca un bisogno di base, non si concentrerà sulla lezione, ma su quel bisogno, come fame, sete, freddo, caldo, stanchezza o paura. Le differenze sociali ed economiche rappresentano una minaccia per un apprendimento di gruppo efficace
- Considerare e rendere conto di traumi psicologici e pregiudizi

- Mantenere la “politica della porta aperta”: bisogna essere sempre presenti per aiutare gli studenti con l'argomento della formazione (accademico)
- Condividete storie personali o aneddoti rilevanti - gli operatori giovanili con un background migratorio hanno più successo in questo caso: dimostrando una connessione tra la propria vita e i giovani migranti, si sarà in grado di raggiungerli efficacemente. Si pensino a esperienze personali divertenti che intratterranno i giovani migranti e trasmetteranno una forte lezione di vita.

L'ottimizzazione dell'apprendimento è minacciata da

- Mancanza di supporto genitoriale: la maggior parte delle famiglie non capisce perché il/la ragazzo/a si stia formando.
- Povertà
- Bullismo
- Problemi di salute: ad esempio i siriani hanno perlopiù un passato traumatico e incontrano problemi di salute a causa di condizioni di vita insufficienti.
- Studenti “distruttivi”
- Mancanza di interesse o rilevanza
- Assenteismo
- Differenze culturali
- Mancanza di abilità linguistiche nella lingua del corso

Stili di apprendimento

1. Studenti “uditivi”

Agli studenti “uditivi” piace che le soluzioni e gli esempi vengano loro spiegati e potrebbero tendere verso argomenti musicali e apprendimento di gruppo come un modo per comprendere le informazioni. Gli studenti uditivi hanno spesso un'elevata capacità di distinguere note e toni nella musica e nel parlato.

Le qualità spesso associate agli studenti uditivi includono:

- Possedere un "buon orecchio" per musica e toni
- Possono distrarsi facilmente
- Gli piace parlare con sé stessi / gli altri / canticchiare / cantare

Gli studenti uditivi potrebbero pronunciare parole ad alta voce o canticchiare per apprenderle meglio. Questa strategia è fondamentale per mantenere gli studenti di musica coinvolti nelle lezioni in classe.

Le strategie che puoi provare includono:

- Rileggere quello che si è scritto
- Registrare di lezioni per ascolto e consultazione successivi
- Incoraggiare gli ascoltatori uditivi a "insegnare agli altri" verbalmente
- Metterli a sedere lontano dalle distrazioni

2. Studente “visivo”

Agli studenti visivi piacciono diagrammi, concetti disegnati, grafici e processi. Imparano osservando concetti visivi, creandoli e guardando altre persone crearli. Gli studenti visivi potrebbero essere organizzati o creativi nella loro applicazione e trovare utili cose come colori e forme.

Gli studenti visivi spesso possiedono le seguenti qualità:

- Scarabocchiano/disegnano spesso
- Osservatori
- Non si distraggono facilmente
- Amano la pianificazione
- Preferiscono istruzioni visive

Le strategie che puoi provare includono:

- Includere mappe, immagini e diagrammi
- Creare mappe mentali
- Studenti visivi seduti vicino, nella parte anteriore
- Utilizzo di colori e indicazioni
- Incoraggiare a prendere appunti e a ricopiarli durante lo studio

3. Studenti “verbali”

L'apprendimento verbale include sia la scrittura che la conversazione. Gli studenti verbali potrebbero avere una preferenza per la lettura e la scrittura, i giochi di parole e le poesie. Gli studenti verbali conoscono i significati di un'ampia categoria di parole, possono usarli in modo efficace e cercano attivamente nuove parole da aggiungere al loro repertorio.

Alcune qualità associate agli studenti verbali includono:

- Intellettuale
- Avido lettore
- Buon narratore

Le strategie che si possono provare includono:

- Storytelling
- Spingi i confini personali facendogli scrivere le cose o presentarle agli altri

4. Studente matematico

Alcune qualità associate agli studenti matematici includono:

- Riconoscimento di modelli
- Predisposizione ai numeri
- Predisposizione al raggruppamento e alla classificazione

Le strategie che si possono provare includono:

- Cercare di includere statistiche e tassonomia
- Chiedere agli studenti "Di che categoria di libri si tratta?"
- Iniziare con il concetto generale e svilupparlo
- Con gli studenti logici, cerca sempre di incorporare un sistema, includi gli studenti nello sviluppo di quel sistema.

5. Studenti cinesici

Comunemente chiamati studenti pratici, i cinesici preferiscono impegnarsi fisicamente con i materiali della material in questione. Alcune qualità associate agli studenti fisici includono:

- Preferenza a "sporcarsi le mani"
- Energico, può tamburellare le dita o scuotere le gambe
- Orientato all'azione ed estroverso
- Può deprezzare la lettura e la scrittura

Le strategie che si possono provare includono:

- Incoraggiare il movimento durante lo studio (non punirli se si agitano)
- Disposizione di scrivanie e superfici in modo che possano concentrarsi sull'apprendimento
- Fare delle pause strutturate, lasciare che si muovano
- Interazione fisica e qualcosa a cui possono riferirsi, ad esempio il video
- Fagli creare prodotti

6. Studenti "socievoli"

Gli studenti socievoli mostrano preferenza verso i gruppi e la collaborazione. Alcuni, ma non tutti, tenderanno verso la leadership all'interno di un gruppo. Alcune delle qualità spesso associate a questo tipo di discente includono:

- Estroverso
- Buon comunicatore
- Sensibile ed empatico

È importante che gli educatori capiscano che non tutti gli studenti socievoli sono estroversi o altamente comunicativi e che possono anche essere studenti visivi, uditivi, verbali, logici o fisici. L'aspetto interpersonale forse descrive meglio gli ambienti in cui si trovano più a loro agio, piuttosto che il modo in cui assorbono le informazioni. Agli studenti interpersonali piace "fare" e "condividere". Questo a volte può portare a distrazioni per altri studenti che sono più intrapersonali nelle loro abitudini di apprendimento. Per evitare ciò, cerca di incanalare gli studenti sociali nel fornire valore al gruppo, assegnando loro compiti che utilizzano la loro energia in modo utile, con un focus sull'empatia per i loro compagni di classe.

Le strategie che puoi provare includono:

- Recitazione di eventi storici o opere letterarie
- Collaborare su problemi finanziari e di budget
- Lavorare in classe su domande di comprensione

7. Studenti "solitari"

Gli studenti solitari possono essere studenti visivi, uditivi, fisici, verbali o logici. Soddisfare tutte le esigenze dello studente solitario garantirà che siano pienamente coinvolti. Alcune delle qualità spesso associate a questo tipo di discente includono:

- Indipendente
- Introspettivo
- Privato

Le strategie che si possono provare includono:

In un ambiente scolastico a volte può essere difficile coinvolgere uno studente solitario. Potrebbero sedersi in silenzio in fondo alla classe, solo per superare l'esame alla fine del semestre. Per l'educatore, è importante coinvolgerli durante la lezione. Fornire materiali visivi, libri e ausili per l'apprendimento. Designare aree tranquille e collaborare con tempi di condivisione definiti in modo che lo studente solitario possa sentirsi adeguatamente preparato.

Approccio misto

È sempre auspicabile avere un approccio di apprendimento misto durante i corsi per soddisfare ogni tipo di stile di apprendimento. Ogni sessione / lezione può concentrarsi su un particolare tipo di apprendimento o incorporare più strategie all'interno di ogni lezione. L'elemento più importante è innanzitutto riconoscere le differenze nell'apprendimento degli studenti.

Studenti dirompenti – Pericolo all'ottimizzazione dell'apprendimento

Lo studente dirompente di una classe può essere considerato uno studente normale in un'altra classe. Dipende dalle differenze culturali. Non significa necessariamente che uno studente dirompente si accorga di essere dirompente né demotivato.

Interruzioni tipiche; tra gli esempi si possono includere ripetutamente uscire e entrare in classe senza autorizzazione, emettere rumori forti o che distraggono, persistere nel parlare senza essere riconosciuti o ricorrere a minacce fisiche o insulti personali.

Le strategie per prevenire e rispondere a comportamenti dirompenti includono quanto segue:

- Nella prima lezione dovete creare tutti una carta di "Standard di condotta" che tutti gli studenti firmano. I promemoria dell'insegnante saranno richiesti durante tutto il percorso di formazione
- L'insegnante deve essere il modello di ruolo per lo standard richiesto
- Se si ritiene che si stia verificando un comportamento inappropriato, prendere in considerazione una parola generalizzata, piuttosto che avvertire uno studente in particolare (ad esempio, "abbiamo troppe conversazioni contemporanee al momento; concentriamoci tutti sullo stesso argomento").
- Provare a parlare con lo studente dopo la lezione per chiarire eventuali problemi
- Mantienere la calma e il controllo.

Evitare:

- Litigare con uno studente
- Cedere a richieste inappropriate
- Ignorare comportamenti inappropriati che hanno un impatto sul formatore o su altri studenti
- Permettere allo studente di intimidirti

Leggi e regolamenti

Guarda il [capitolo 5: Leggi, norme, regolamenti e tasse imprenditoriali](#) dove puoi trovare informazioni generali e specifiche riguardanti il sistema di regole e leggi del Regno Unito, Olanda, Italia, Turchia e Romania.

Background culturale

Il fattore culturale è uno dei fattori da affrontare al fine di creare un ambiente di apprendimento. Il formatore dovrebbe prendere in considerazione sia il background culturale degli studenti che la cultura di destinazione che spesso può essere particolarmente diversa per alcune culture profondamente diverse.

Prendere in considerazione il background culturale degli studenti è fondamentale per provvedere una formazione di alta qualità che risponda alle loro esigenze e aspettative della formazione.

Affrontare il background culturale è un compito complesso che richiede un'attenzione particolare da parte del formatore. La cultura è molto più che festività o ricette di piatti particolari, tradizioni religiose o lingua. La cultura e l'educazione di una persona hanno un effetto importantissimo sulla prospettiva che si ha nei confronti del mondo e sul modo in cui elaborano le informazioni. Pertanto, la cultura è un fattore importante che influenza gli stili di apprendimento e insegnamento.

È importante che il formatore abbia alcune informazioni in anticipo riguardo al background culturale degli studenti per adattare il proprio approccio all'insegnamento. Questo può essere fatto sia nella prima lezione introduttiva in cui uno studente si presenta offrendo informazioni utili sia per il docente che per la classe, oppure prima dell'inizio del corso tramite questionari o strumenti simili. È importante che gli insegnanti comprendano i loro studenti e le loro capacità accademiche in maniera individuale, piuttosto che fare affidamento su idee preconcepite o esperienze precedenti con altri studenti con background simili. Le informazioni fornite attraverso questi canali aiuteranno l'insegnante a concentrarsi meglio sui bisogni degli studenti e sulla formazione.

Il tutor deve ricordare che la cultura può influenzare l'esperienza formativa: ad esempio il comportamento "normale" degli studenti in classe è fortemente basato sulla loro cultura. Gli studenti asiatici tendono a tacere in classe e il contatto visivo con gli insegnanti è considerato inappropriato. Al contrario, alla maggior parte degli studenti europei viene insegnato a dare valore alla discussione attiva in classe e a guardare gli insegnanti direttamente negli occhi per mostrare rispetto, mentre i loro insegnanti vedono la partecipazione degli studenti come un segno di impegno e competenza. Questi fattori sono di vitale importanza nella formazione con i gruppi di migranti.

È importante che i formatori prendano in considerazione fattori che fanno parte del background personale di ogni studente e che a volte possono essere difficili da affrontare, come ad esempio il trauma. È importante che il formatore sia flessibile ed empatico con i propri studenti perché spesso oltre ad essere formatori possono diventare punti di riferimento per i giovani migranti.

Quando si affronta l'aspetto culturale nella formazione, è importante prendere in considerazione sia il background culturale degli studenti che la cultura di destinazione. Per i formatori è fondamentale fornire informazioni sul nuovo ambiente per far sentire gli studenti più a loro agio. I motivi per cui una persona si trasferisce dal proprio paese di origine sono molteplici e non è scontato che la persona abbia informazioni sul paese di destinazione. I formatori dovrebbero essere pronti a fornire quante più informazioni possibili, a seconda anche delle esigenze dello studente. Queste informazioni non includono solo la formazione linguistica ma altri fattori importanti che possono essere: regole specifiche in settori specifici, comportamenti non accettati dalla società, come rivolgersi alla gente del posto e così via. Fornire informazioni sul paese di destinazione è fondamentale per promuovere l'integrazione. Questo tipo di informazione fa parte della cosiddetta formazione interculturale che implica l'identificazione delle differenze tra le due culture e per affrontare quelle aree in cui lo scontro culturale potrebbe portare a problemi.¹

¹ Alcune delle informazioni presenti sono tratte da ricerche presenti sui seguenti siti internet:
<https://www.miamiherald.com/news/local/community/miami-dade/community-voices/article36727782.html>
<https://www.tolerance.org/professional-development/culture-in-the-classroom>

Apprendimento di gruppo

L'ottimizzazione dell'apprendimento è rafforzata dal lavoro di squadra. Deve esserci un'atmosfera di squadra amichevole e confortevole

Deve esserci un'atmosfera di squadra creata in classe che migliori la sensazione di appartenenza al contenuto, riduca la possibilità che gli studenti abbandonino gli studi e perdano interesse e migliori la qualità delle idee reciproche.

Le capacità di lavoro di squadra sono essenziali per il tuo successo sul lavoro, indipendentemente dal settore o dal titolo professionale. Buone capacità di lavoro di squadra riflettono tipicamente un luogo di lavoro sano e funzionante.

Cerca di supportare lo sviluppo delle seguenti abilità per i giovani migranti come imprenditori. Ecco solo alcuni esempi di qualità che possono aiutarti a migliorare le tue capacità di lavoro di squadra:

Comunicazione: fondamentale per avere buone capacità di lavoro di squadra, e quindi condividere pensieri, idee e informazioni chiave rilevanti. Considera sia la comunicazione verbale che non verbale.

Responsabilità: è importante che tutte le parti coinvolte comprendano il lavoro di cui sono responsabili e si sforzino di completare tali compiti in tempo e secondo gli standard previsti e collaborando verso un obiettivo comune.

Onestà: questo potrebbe significare esternare un disaccordo, non essere in grado di completare un determinato compito in tempo o condividere un nuovo sviluppo. La trasparenza sviluppa la fiducia e quindi si lavora insieme in modo efficiente.

Ascolto attivo: sforzarsi di concentrarsi intensamente su una persona mentre condivide le sue idee, pensieri o sentimenti migliorando la comprensione e la fiducia. Fare domande di follow-up!

Empatia: avere empatia per i tuoi compagni di squadra può consentirti di comprendere meglio le loro motivazioni e sentimenti, il che può aiutarti a comunicare con loro in un modo a cui risponderanno positivamente.

Collaborazione: lavorare insieme per creare qualcosa di meglio, condividere idee, migliorare il lavoro degli altri e aiutarsi a vicenda per formare una buona squadra.

Consapevolezza: sii sempre consapevole della dinamica del team. Ad esempio, se una persona sta dominando la conversazione, è importante che venga ripristinato l'equilibrio affinché ogni compagno di squadra contribuisca in modo uniforme. In alternativa, se una persona tende ad essere timida ed esitante a condividere idee, è importante creare uno spazio in modo che tutti i compagni di squadra si sentano a proprio agio nel contribuire con le loro abilità e abilità uniche.

L'ottimizzazione dell'apprendimento è rafforzata dagli student socievoli: l'incorporazione del movimento in una lezione stimola il flusso sanguigno e l'attività cerebrale. Alcuni studenti possono avere difficoltà a prestare attenzione a ciò che sta dicendo l'insegnante e rimanere fermi.

L'ottimizzazione dell'apprendimento è rafforzata dagli obiettivi di apprendimento: questo aiuta a focalizzare la lezione, in termini di preparazione pre-lezione e durante la lezione. Quando gli obiettivi

vengono messi insieme, si crea anche un progresso più strutturato dello studente. Gli obiettivi non dovrebbero essere troppo rigidi per consentire uno sviluppo fluido in classe. L'insegnante dovrebbe aver cura di raggiungere tutti gli obiettivi di apprendimento. Gli obiettivi di apprendimento della prossima giornata di formazione dovrebbero essere annunciati alla fine della giornata in modo da motivare lo studente a tornare ed eventualmente prepararsi di propria iniziativa.

L'ottimizzazione dell'apprendimento è rafforzata dai test regolari o dalla ripetizione di lezioni precedenti: il test può essere semplice come ripetere quello che è successo nell'ultima lezione, porre semplici domande per ricordare agli studenti quello che hanno fatto l'ultima volta (anche prima di una pausa). "Testare è fare" in modo controllato con un aiuto costruttivo e condividendo l'esperienza. Alla fine di una lezione gli studenti dovrebbero essere invitati a ripetere i punti principali. Questo test deve avvenire ad ogni lezione. Se lo studente sa che ci saranno domande di base alla conclusione della lezione, si concentrerà e focalizzerà di più e, cosa più importante, lo aiuterà a creare una memoria a lungo termine. Un'applicazione online come Kahoot crea un ambiente di divertimento e motivazione per partecipare all'attività.

L'ottimizzazione dell'apprendimento è rafforzata da lezioni pratiche. Sarà fatto attraverso l'insegnante, la piattaforma, l'app e dovrebbe essere possibile accedere anche tramite smartphone. Dopo una breve presentazione degli aspetti teorici della lezione, agli studenti verranno affidati semplici compiti relativi agli argomenti discussi. A seconda della natura dei compiti, gli studenti lavoreranno individualmente o in gruppo. Dopo la conclusione dei compiti, uno studente o una squadra presenterà i propri risultati e l'intera classe li discuterà in modo obiettivo. Ciò può essere ottenuto, ad esempio, con spettacoli teatrali e altre attività e giochi teatrali, che consentono agli studenti di partecipare ad attività per divertirsi, facendolo insieme. Inoltre, la creatività degli studenti dovrebbe essere stimolata dal formatore per attivare il loro potenziale interiore come innovatori, creatori di nuove idee, risolutori di problemi creativi, che sono componenti importanti della mentalità imprenditoriale.

L'ottimizzazione dell'apprendimento è rafforzata dall'utilizzo di almeno 3 sensi per comunicare un concetto.

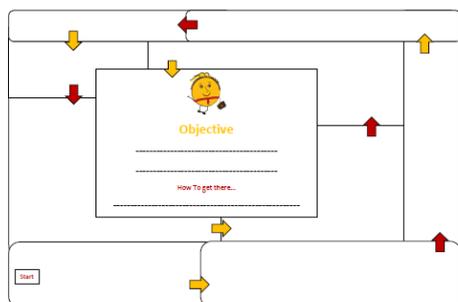
Creare una classe con una "mentalità di crescita"

Secondo la professoressa di psicologia della Stanford University Carol S. Dweck, le persone con una "mentalità fissa" - coloro che credono che le qualità di base come l'intelligenza o il talento siano fisse - hanno meno probabilità di prosperare rispetto a quelle con una "mentalità di crescita" - quelle che credono che le capacità possano essere sviluppate attraverso la dedizione e il duro lavoro. Nel suo libro "Mind-set: The New Psychology of Success", Dweck rivela come i genitori, gli insegnanti e gli altri possono mettere in pratica questa idea per aiutare gli studenti a promuovere risultati eccezionali.

Creando un ambiente di apprendimento basato sulla mentalità di crescita, possiamo aiutare gli studenti a prendere maggior consapevolezza del loro apprendimento e raggiungere la loro indipendenza. La chiave è enfatizzare lo sforzo che gli studenti stanno compiendo, piuttosto che le loro capacità intellettuali, aiutandoli quindi a imparare a perseverare e crescere.

Ogni studente dovrebbe fissare obiettivi settimanali, mensili e trimestrali. Tieni traccia dei loro progressi e della loro crescita. Celebrate i loro successi e se gli studenti non raggiungono i loro obiettivi, tenete una conferenza di intervento in modo da poter esaminare i progressi che hanno fatto e apportare modifiche in modo che possano iniziare a vedere una maggiore crescita.

Uno degli strumenti che possiamo utilizzare è il gioco Company Snakes and Ladders, in cui si impostano obiettivi e compiti. Il partecipante definisce gli obiettivi e li suddivide nei diversi compiti che deve svolgere per raggiungere l'obiettivo. Ogni attività deve avere una scadenza e rispondere alla domanda, quando, come, chi, dove. Il tutor e il formatore devono monitorarlo con il partecipante.



Quali strumenti si possono utilizzare, e come?

Casi di studio di famosi imprenditori internazionali

- Imprenditorialità migrante e successo: la storia di Jan Koum (Whatsapp) <https://www.forbes.com/sites/parmyolson/2014/02/19/exclusive-inside-story-how-jan-koum-built-whatsapp-into-facebooks-new-19-billion-baby/?sh=a5c4d5f2fa19#7cea2c742fa1>
- Made.com: un'intervista con Ning Li <https://www.theguardian.com/small-business-network/2017/sep/18/madecom-founder-we-want-to-be-the-new-ikea>
- Kiran Mazumdar Shaw, CEO di Biocon
Kiran Mazumdar Shaw, il fondatore di Biocon è uno degli imprenditori indiani di maggior successo. All'età di 25 anni, ha fondato la sua azienda chiamata Biocon, che ha collaborato con un'azienda irlandese per produrre enzimi industriali.
- Arianna Huffington - CEO - The Huffington Post
Arianna Huffington è la principale sostenitrice di The Huffington Post, creatrice del grande successo del New York Times *The Sleep Revolution* e come redattore capo di The Huffington Post per cercare la sua nuova start up sanitaria, Thrive Global, che offrirà preparazione al benessere e seminari sulla riduzione dello stress. Ecco la sua guida aziendale per i visionari del business che hanno bisogno di avviare un'impresa: "Nel caso in cui intendi avviare un'impresa, devi amarla davvero, sulla base del fatto che non tutte le persone la adoreranno. Nel momento in cui The Huffington Post è stato lanciato per la prima volta nel 2005, c'era un numero così significativo di persone che non lo sostenevano."
- Guy Kawasaki CEO - Canva
Guy Kawasaki è il Chief evangelist di Canva, lo scrittore di tredici libri tra cui l'acclamato *Art of the Start*, che è stato valutato come un'arma di creazione di massa di uomini d'affari di tutto il mondo. È inoltre il precedente chief evangelist di Apple. Ecco la sua esortazione aziendale agli aspiranti visionari del business che hanno bisogno di iniziare la propria attività: "Il mio miglior consiglio aziendale è concentrarsi sul modello. Cerca di non concentrarti sulla presentazione, sulla strategia testata sul campo o sulle proiezioni monetarie. "
- Chase Jarvis CEO- CreativeLive,

Dopo essere diventato uno dei fotografi più straordinari al mondo a un'età moderatamente giovane, Chase ha continuato a contribuire a creare CreativeLive, la più grande organizzazione di formazione dal vivo al mondo. Ecco la sua guida aziendale per i nuovi imprenditori che hanno bisogno di avviare un'attività in proprio: "Risolvi i tuoi problemi, affronta un tuo problema, qualcosa di prezioso per te, non un'opportunità di mercato arbitraria".

- **Larry Kim - CEO - Mobile Monkey**
Larry è il fondatore sia di Mobile Monkey, un chat bot di nuova generazione per i marketer, sia di Wordstream, fornitore leader di AdWords, Facebook e strumenti di ricerca di parole chiave utilizzati da oltre un milione di marketer in tutto il mondo. Larry è anche uno dei principali editorialisti della rivista Inc, un mentore di Techstars e oratore principale per eventi in tutto il mondo. Ecco il suo miglior consiglio di business per aspiranti imprenditori: "L'errore più grande che vedo commettere agli imprenditori è sovrastimare la novità della loro grande idea".
- **Michelle Schroder CEO - Making Sense of Cents**
Michelle è una visionaria del business e blogger che gestisce il blog individuale sulle finanze e sullo stile di vita, *Making Sense of Cents*. Dal 2011, ha utilizzato la sua esperienza in considerazione per comporre una sostanza straordinaria e sviluppare la sua attività di blog fino a oltre \$ 70.000 di reddito ogni mese. Ecco la sua guida aziendale per i nuovi visionari del business che hanno bisogno di avviare un'impresa e diventare dipendenti in modo produttivo e indipendente: "Il più grande errore che vedo per i imprenditori alle prime armi (o non praticati) è che vedono le altre persone nel loro settore o dei blog simili come rivali. Questo può fondamentalmente trattenerti, poiché potresti non apprendere mai approfondimenti e suggerimenti chiave del settore, creare compagni fidati e altro ancora".
- **Oleg Shchegolev- CEO- SEMrush**
Oleg è il collega benefattore e CEO di SEMrush, uno strumento multiplatforma per inserzionisti avanzati. Oleg ha sviluppato SEMrush per 400 lavoratori in quattro luoghi di lavoro in tutto il mondo e nel 2016 è arrivato a 1 milione di clienti (!!!) in più di 100 nazioni. Ecco la migliore guida aziendale di Oleg per i visionari del business alle prime armi che sperano di iniziare la propria attività: "Gli imprenditori alle prime armi prendono troppo in considerazione cosa stanno facendo le altre aziende senza avere una mente indipendente".
- **Bhavish Aggarwal CEO - OlaCabs**
Il ventinovenne IIT – B Grad - Bhavish Aggarwal è l'organizzatore e CEO del più importante Cab Aggregator dell'India OlaCabs. OlaCabs, tanto più noto come Ola, è più o meno lo stesso di altri centri commerciali sul web, tuttavia più esplicitamente nel fornire amministrazioni di taxi. Ola, che ha iniziato come centro di taxi online a Mumbai, attualmente risiede nella Silicon Valley dell'India, alias Bangalore ed è anche nota per essere una delle organizzazioni in via di sviluppo più veloce in India, battendo i suoi rivali Uber e Meru.
- **Jim Fowler CEO - Owler**
Jim è il fondatore e CEO di Owler, una azienda per l'approfondimento di dati. Prima di Owler, Jim ha fondato Jigsaw nel 2003 ed è stato CEO fino a quando non è stata acquistata da Salesforce nel 2010 per \$ 175 milioni. Prima della sua professione nell'innovazione, Jim è stato proprietario e amministratore di Lookout Pass, una stazione sciistica nell'Idaho, e ha prestato servizio nella forza navale degli Stati Uniti come ufficiale di marina.
- **Matt Feldman CEO - Case Escape**

Matt è il CEO e il principale sostenitore di Case Escape. Dopo aver conseguito il suo MBA presso la Chapman University all'età di 23 anni, Matt ha iniziato la sua prima attività in un bel po' di tempo (che abbiamo iniziato insieme nel 2013) e da allora l'ha sviluppata in un'attività complessiva con più di 100 clienti. Case Escape è stata fondata con l'obiettivo di aiutare 1.000 imprenditori ad avviare la propria attività di creatori di cover per smartphone.

Link: <https://www.mim-essay.com/top-31-successful-entrepreneurs/>

Assessment tool

L'App YME non fa particolari differenze tra abilità e competenze, ma piuttosto fornisce una valutazione complessiva della capacità del migrante rilevanti per lo sviluppo delle capacità imprenditoriali. Suddivide la valutazione in 8 componenti individuali. Ciascuna di queste componenti aiuterà l'insegnante a identificare correttamente aree specifiche che necessitano di ulteriori miglioramenti, consentendo così un approccio didattico mirato.

L'App YME può indicare, se le risposte sono veritiere, la presenza o la mancanza di varie competenze, quali: fiducia in sé stessi, capacità di comunicazione, capacità di leadership, creatività / innovazione, capacità di problem solving, capacità finanziarie, ambizione, assunzione di rischi comportamento.

Anche la fiducia in sé stessi e le capacità di comunicazione sono importanti da valutare al primo incontro di gruppo con i migranti (il loro livello può essere rilevato dall'App). Un imprenditore dovrebbe possedere **COMPETENZE SOCIALI** (per coordinare i dipendenti, per discutere con investitori, fornitori, ecc.) E **COMPETENZE FINANZIARIE** (per comprendere e controllare il flusso di cassa nella sua attività).

Le informazioni fornite ai formatori dalla nostra app sono riservate e rispettano le norme sulla Privacy.

2. Competenze per Youth Worker, Mentori e Formatori per promuovere il rafforzamento delle competenze imprenditoriali di giovani migranti

Funzione del ruolo

Il Youth Worker, il formatore, il mentore "insegna" sostenendo i propri studenti (giovani migranti) mostrando loro dove guardare e lasciandoli fare "pratica facendo" ed evitando di dire loro cosa vedere.

Il formatore, il youth worker e il mentore in questa posizione forniranno supporto formativo imprenditoriale di alta qualità per i giovani migranti, con particolare attenzione alla Guida IO2 e IO3 per giovani imprenditori migranti. Il ruolo del youth worker, del mentore o del formatore è quello di responsabilizzare, aiutare e guidare i Giovani Migranti a sviluppare un'idea in un'azienda o in un lavoro autoprodotta. Stabiliranno obiettivi di apprendimento realizzabili e utili insieme a ciascun partecipante al programma. Il formatore, lo youth worker e il mentore assicureranno che i partecipanti al programma raggiungano i loro obiettivi di apprendimento, siano integrati e sosterranno il partecipante nel loro processo di integrazione nell'ambiente sociale.

Gli Youth Workers, i formatori, i tutor svolgono un ruolo chiave nell'aiutare i migranti a superare i problemi che incontrano in una nuova società e nell'integrazione. Il lavoro giovanile ha molto da offrire nei servizi per migranti e rifugiati. Da una base di competenze che integra il supporto intrapersonale e interpersonale con gli aspetti pratici di assistere le persone a orientarsi nel sistema di assistenza sociale, gli youth workers, i formatori e i mentori possono rispondere alle complesse esigenze dei giovani rifugiati all'interno di una comprensione del contesto più ampio dei rapporti familiari e delle istituzioni sociali. Tuttavia, gli youth workers devono comprendere lo stato dei loro clienti in relazione al loro background migratorio in modo da poter analizzare e rispondere meglio ai loro bisogni e alle loro ansie. La maggior parte dei migranti e dei rifugiati si preoccuperà di trovare un impiego, trovare un alloggio sicuro, istruzione, imparare una lingua, mantenere le loro pratiche culturali e comprendere la cultura locale, sviluppare una rete sociale, sperimentando discriminazioni e razzismo, ecc. Ecco perché è importante sviluppare negli youth workers conoscenza, abilità e competenze per supportare rifugiati e migranti.

Nel progettare e fornire programmi di coaching e mentoring YME per giovani imprenditori migranti, formatori / mentori e youth workers dovrebbero:

- Sfruttare le relazioni esistenti con la comunità imprenditoriale e le organizzazioni che lavorano con le comunità di giovani migranti per aumentare la consapevolezza sulle iniziative di coaching e mentoring.
- Utilizzare formatori e mentori che possano relazionarsi a diversi profili di imprenditori migranti
- Fornire formazione a formatori e tutor in modo che comprendano le sfide che gli imprenditori migranti devono affrontare comunicando più facilmente con loro
- Garantire flessibilità nel modo in cui diversi profili di migranti possono accedere e utilizzare programmi di coaching e tutoraggio, anche attraverso la nostra piattaforma e app online
- Utilizzare formatori e mentori in grado di fornire supporto nelle lingue pertinenti.
- Sviluppare specifiche competenze per formatori, mentori e youth workers
- Le caratteristiche dei nostri formatori imprenditoriali, mentori e youth workers

IL RAPPORTO FINALE SULL'ANALISI DELLE BUONE PRATICHE E DEI BISOGNI YME ha evidenziato alcune caratteristiche e abilità per le competenze del personale, come nell'elenco qui di seguito:

Conoscenze / abilità

- Eccellenti capacità interpersonali, di ascolto e di comunicazione tra cui "interculturali" e "fisiologiche" - Capacità di ascolto attivo, capacità di gestione dei conflitti e mediazione, costruzione di un rapporto di fiducia, capacità di informare in modo adeguato migranti e rifugiati, capacità di gestire l'incomprensione e le ambiguità nella comunicazione (per superare la barriera linguistica), capacità di gestione del gruppo ed essere bravi nel lavoro di gruppo. La "lingua" è articolata come un'esigenza cruciale per gli youth workers per fornire comunicazione con i rifugiati.
- Capacità di coaching e mentoring, in particolare per quanto riguarda lo sviluppo personale e la valutazione delle qualità imprenditoriali nel fare
- Capacità di leadership
- Ottima comprensione di contesti e situazioni differenti e capacità interculturali (essere in grado di gestire i vari bisogni di una comunità composta da diversi gruppi etnici, consapevolezza delle differenze culturali e accettazione, padronanza dell'approccio transculturale, rispetto della diversità). La maggior parte degli animatori giovanili riferisce l'importanza dell'accettazione dei diversi background culturali e della pazienza quando si ha a che fare con traumi psicologici e mancanza di comunicazione.
- Ottime capacità organizzative
- Approccio paziente e solidale con Empatia e intelligenza emotiva sociale per risolvere problemi di apprendimento e comprendere le reali esigenze dei migranti, essere di mentalità aperta e curiosa, e utilizzo della creatività affinché il youth worker attraverso una comunicazione onesta riesca a stabilire un rapporto di fiducia
- Approccio aperto e accogliente
- Comunicazione efficace e abilità sociali - verbali e scritte fornite con entusiasmo e impatto. Uso chiaro della lingua (perché i migranti possono avere difficoltà a comprenderne un utilizzo complesso)
- Competenza nella lingua locale e nella lingua internazionale comunemente usata dai partecipanti
- Esperienza pratica nel fornire capacità di impiego e / o capacità imprenditoriali, ma anche nella comunicazione con autorità ed enti.
- Un giocatore di squadra
- Una persona strutturata che è anche adattabile e in grado di apportare modifiche in risposta all'ambiente
- Caratteristiche interpersonali molto efficaci
- Capacità di rispettare la riservatezza
- La capacità di motivare e agire come modello
- Un impegno per l'uguaglianza e la diversità
- Conoscenza della legislazione nazionale e internazionale in materia di immigrazione e protezione internazionale; diritti e doveri dei migranti; procedure legali riguardanti la registrazione dei migranti e altre questioni amministrative, fornitura effettiva ed efficiente di informazioni ai migranti su documenti, scuola, lavoro, essere in grado di informare in modo adeguato ed efficiente i migranti su tutti i passaggi necessari in materia di documenti (processo di registrazione, buona conoscenza del territorio e dei servizi a disposizione per creare opportunità di integrazione per i migranti). Qui con "Conoscenza" si intende la conoscenza di ulteriori informazioni e consapevolezza sui fatti relativi alla migrazione e ai rifugiati.

- Psicologia (per sapere come lavorare con persone traumatizzate). Molti operatori giovanili in Turchia affermano che sapere "come lavorare con persone traumatizzate" è un tema e una necessità importanti.
- Esperienza
- Formatore qualificato e facilitatore del lavoro di gruppo
- Esperienza nel fornire una varietà di metodi di insegnamento con un approccio pratico e basato sugli studenti.
- Esperienza nell'erogazione di formazione sull'occupabilità e / o capacità imprenditoriali (ad es. Sviluppo aziendale)
- Esperienza nel facilitare l'apprendimento in piccoli gruppi
- Adeguate qualifiche e comprensione del materiale
- Avere un alto livello di competenze e una conoscenza approfondita dell'area e della situazione di insegnamento (minoranza, migranti, creazione di imprese)
- Intellettualmente robusto con un buon livello di istruzione
- Un buon livello della lingua locale e una comprensione di culture diverse
- Disponibilità a intraprendere corsi di formazione per sviluppare abilità
- Esperienza di istruttore che include il lavoro con giovani in possesso di istruzione secondaria o inferiore ed esperienza di lavoro con ONG focalizzate sull'assistenza e / o l'integrazione dei migranti
- Esperienza sulla progettazione didattica e ambienti di apprendimento
- è richiesta una conoscenza specifica quando si interagisce con minori non accompagnati e consapevolezza interculturale

Descrizione del lavoro

Formatori, youth workers, insegnanti e mentori devono relazionarsi a diversi profili di imprenditori migranti.

Una relazione di coaching o mentoring di successo dipende dalla fiducia reciproca. La mancanza di fiducia può avere conseguenze negative per i risultati. Attenzione però: la relazione può generare dipendenza quando coach e tutor sono troppo coinvolti nell'attività dell'imprenditore.

Principali responsabilità

- Pianificare e condurre attività con un programma equilibrato che soddisfi gli obiettivi di apprendimento utilizzando vari metodi di erogazione
- Stabilire chiari obiettivi di apprendimento per tutte le sessioni/seminari e comunicarli ai partecipanti
- Fornire una varietà di workshop attraverso presentazioni, facilitando l'apprendimento in piccoli gruppi e coaching.
- Preparare materiali e aule di formazione per le attività di sessione
- Identificare e selezionare le risorse di formazione pertinenti per soddisfare le esigenze dei partecipanti
- Fornire un ambiente positivo e motivante in cui i partecipanti siano incoraggiati a impegnarsi attivamente nel processo di apprendimento
- Favorire l'istruzione centrata sulla persona

- Avere informazioni pedagogiche per comprendere la psicologia dell'apprendimento e i processi cognitivi dei giovani
- Capacità di mentoring e coaching
- Dimostrare consapevolezza e sensibilità culturale, con la capacità di rilevare potenziali problemi che potrebbero sorgere rispetto al profilo culturale del paese ospitante [Nota: credo che ciò sia necessario a causa di potenziali conflitti tra diverse norme culturali e sociali in particolare per quanto riguarda i diritti delle donne e delle minoranze sessuali in Europa rispetto al Medio Oriente]
- Feedback e input nel materiale e nella progettazione del corso
- Raccogliere feedback dai partecipanti e sintetizzarli in un rapporto
- Valutare le esigenze dei giovani migranti per pianificare e fornire correttamente programmi relativi ad aree come la vita lavorativa, leggi e regolamenti su come avviare un'impresa
- Monitorare e rivedere regolarmente la qualità dell'offerta di lavoro giovanile locale
- Gestire progetti comunitari/ambientali, attività residenziali, educazione all'aria aperta e corsi di formazione in azienda
- Sostenere i giovani migranti anche in contesti diversi, comprese le opportunità di lavoro.
- Tutorare, istruire e supportare le persone, incoraggiando una maggiore inclusione sociale
- Lavorare in collaborazione con professionisti di altre organizzazioni che supportano i giovani migranti come l'assistenza sociale, la sanità, la polizia, l'istruzione, le squadre di reati giovanili e le autorità locali
- Partecipare e contribuire a riunioni multi-agenzia, riunendo professionisti di diversi settori
- Partecipare a regolari opportunità di formazione e sviluppo per mantenere una conoscenza aggiornata degli sviluppi della politica commerciale e dei rifugiati
- Intraprendere attività amministrative, mantenere sistemi di registrazione efficaci e rispondere alle domande
- Lavorare con le famiglie dei giovani migranti per ottenere sostegno per una migliore fornitura e agire come difensore degli interessi dei giovani migranti
- Redigere business plan, redigere rapporti e fare presentazioni formali agli enti finanziatori

Guida sul ruolo di mentore personale (mentore/youth worker/formatore) all'interno di YME

Introduzione

Sarebbe l'ideale se a tutti i partecipanti fosse assegnato un mentore personale durante la loro formazione. Il mentore personale è una risorsa inestimabile per i partecipanti. Il tutoraggio di qualità dipende in gran parte da un buon rapporto tra mentore e student.

Il mentore personale è lì per incoraggiare e supportare i partecipanti a prendersi cura dei propri interessi, che siano legati alla loro formazione, esperienza lavorativa, creazione di un'impresa o altri aspetti della loro vita. I mentori personali forniscono guida e consulenza, discutono i progressi e aiutano i partecipanti a sviluppare una serie di abilità culturali e professionali.

Il mentore personale fornisce a ogni partecipante un contatto fisico, a cui può parlare del proprio sviluppo e di eventuali preoccupazioni personali. Sono quindi estremamente influenti nel migliorare la qualità dell'esperienza degli studenti migranti.

Il mentore personale ha un ruolo chiave nel supportare i partecipanti a raggiungere la fiducia in sé stessi e anche il loro potenziale e fornire consigli, indirizzandoli, se necessario, verso appropriate fonti di consulenza e guida. A volte può essere necessario per il mentore sfidare positivamente i partecipanti sui loro progressi, prestazioni o presenza e creare una relazione a lungo termine.

Il mentore deve stabilire delle responsabilità per i partecipanti

È importante che il mentore sia esplicito con i partecipanti sulle loro responsabilità per garantire una relazione di successo. Va sottolineato che il rapporto tra il partecipante e l'organizzazione (incluso il Mentore) è un rapporto cliente-fornitore di servizi e il rapporto è soggetto alle leggi specifiche del paese. Va inoltre sottolineato che queste leggi proteggono sia il cliente che il fornitore di servizi.

Come minimo queste responsabilità dovrebbero includere:

- Contattare il mentore o l'organizzazione se saranno assenti in anticipo e / o concordare un orario alternativo per incontrarsi, ad esempio se malati e impossibilitati a frequentare corsi di formazione e inserimento lavorativo
- Siate proattivi nel cercare supporto quando necessario
- Parlare di qualsiasi disabilità, condizione di salute o impedimento religioso e culturale per trovare il giusto supporto
- Notificare i problemi che influenzano la loro presenza o hanno un effetto negativo sui loro progressi
- Mostrare rispetto ai loro colleghi, al personale dell'organizzazione, al mentore e a qualsiasi altro membro del personale con cui entrano in contatto.
- Mostrare rispetto per i valori e le convinzioni appartenenti alla cultura locale e alle culture dei pari dei partecipanti
- Creare una scheda attività quando e dove il mentore personale è disponibile il prima possibile
- Far sapere al mentore dei giovani se è necessario supporto per risolvere i problemi relativi alla formazione o alla vita personale
- Rivolgersi al proprio mentore personale ogni volta che viene richiesto e prepararsi in modo costruttivo per quelli incontri. Sebbene sia responsabilità del proprio mentore organizzarsi e invitare il ragazzo/a a riunioni regolari, è loro responsabilità parteciparvi. Ai mentori verrà chiesto di tenere un registro dei formatori che non partecipano a queste riunioni.
- Seguire da soli qualsiasi consiglio o guida fornita

Importanza del primo incontro con i partecipanti e griglie di valutazione

Il mentore deve stabilire una base per un buon rapporto. È anche importante precisare i confini della relazione fin dall'inizio:

- Supportare i giovani migranti: dovrebbero essere incoraggiati ad assumersi la responsabilità di comunicare i loro bisogni e di cercare un sostegno appropriato.
- Identificazione del problema: cerca di stabilire la natura del problema e non dare per scontato di sapere in anticipo qual è il problema.
- Offrire sostegno: il mentore personale spesso sceglie di offrire sostegno ai giovani migranti stessi, ma ricorda sempre di non assumere mai più di quanto tu possa gestire e indirizza il giovane migrante al supporto appropriato quando necessario.
- Chiarire al partecipante il ruolo di mentore personale
- Stabilire come i partecipanti possono contattare il mentore, compresi gli orari di ufficio
- Discutere e concordare regole di base e limiti per lavorare insieme
- Chiedere ai partecipanti di sé stessi, della loro decisione di intraprendere il programma.
- Chiedete informazioni sulla loro sistemazione e se ci sono problemi
- Verificare che siano a conoscenza del loro orario (es. Formazione, mentori, esperienza lavorativa, ecc.)
- Incoraggiare i partecipanti a prepararsi in anticipo per le loro riunioni
- Aiutare il partecipante a comprendere le proprie responsabilità (verso sé stesso, il proprio gruppo, la propria organizzazione e la propria esperienza lavorativa)
- Assicurarsi che sappiano quale supporto è disponibile in caso di emergenza. Comunicare gli argomenti della riunione successiva alla fine della riunione
- Incoraggiare lo studente a portare le sue abilità, competenze, conoscenze di base ecc. Pre-apprese/acquisite ai pari come risorsa per il suo apprendimento



								Nome del partecipante valutare il partecipante utilizzando un punteggio da 1 a 10 (1 - assente - eccellente)
								Il mindset imprenditoriale
								Gestione del rischio imprenditoriale
								Condurre un controllo delle competenze
								Ricerca di un lavoro/idea di start-up
								Resourcing skills
								Fare domanda per un lavoro/ idea di startup
								Completamento del Piano di Sviluppo Personale
								Preparazione per un colloquio/client/incontro
								Rivedere il progresso con confronto con l'IDP
								Competenze comunicative e di occupabilità
								Caratteristiche del lavoro
								Competenze di auto gestione
								Selezione di un progetto
								Problem Solving creativo
								Scrivere un report
								Competenze innovative e di creatività
								Fare una presentazione
								Competenze comunicative



								Nome del partecipante Valutare il partecipante con un punteggio da 1 a 10 (1 assente - 10 eccellente)
								Ricerca di un lavoro/ idea
								Fare domanda per un lavoro/fondi/quote
								Preparazione per un colloquio con istituti/banche ecc.
								Competenze per un colloquio
								Competenze di controllo autonomo
								Progresso carriera



3. Session Plan per individui

Session Plan preliminare: attività di preparazione al corso

Titolo del modulo:	Identifica la tua motivazione		
Sessione	L'importanza della motivazione		
Durata	1 ora		
Metodo di divulgazione	Blended <input type="checkbox"/>	Faccia a faccia <input type="checkbox"/>	Apprendimento online <input type="checkbox"/>
		Tempo:	Tempo:
	Apprendimento a distanza (piattaforma di apprendimento) <input checked="" type="checkbox"/> Tempo: 1 ora		
	Note sulla scelta: <i>* Il formatore sceglierà il metodo di erogazione del corso tenendo conto dell'ubicazione degli studenti interessati, dello spazio e delle risorse didattiche disponibili, della situazione sociale, ecc.</i>		
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> Comprendere l'importanza e il valore della motivazione 		
Risultati di apprendimento previsti:	LO1: Gli studenti saranno in grado di identificare l'importanza della motivazione e quale ruolo gioca nel corso e nella loro vita LO2 : Gli studenti impareranno a mantenersi motivati		
Dettagli della sessione:	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:	Risorse richieste:
	introduzione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)	- Questa attività preliminare è molto importante per comprendere il motivo che ha spinto i partecipanti a prendere parte a questo corso. È importante capirlo in modo che il tutor possa guidarli al meglio verso un corso di successo.	PC/Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)



		Il tutor si presenterà ai partecipanti e spiegherà loro lo scopo dell'intero corso	
	Attività 1 : Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso	- Breve presentazione degli obiettivi della sessione preliminare	PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)
	Attività 2: L'importanza della motivazione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)	L'imprenditorialità è un lungo viaggio con alti e bassi. A volte puoi avere successo; a volte potresti fallire. A volte le cose possono andare bene; a volte vanno male. A volte può essere facile e a volte può essere difficile. Avere un forte "perché" è davvero importante nell'imprenditorialità. Gli studenti dovrebbero scrivere perché vogliono diventare imprenditori. Cosa li motiva come imprenditori? Possiedono una loro attività? Vorrebbero salvare il mondo? Migliorare la propria vita e le vite intorno a loro? I soldi? Controllo del tempo? Flessibilità? Qualunque cosa sia, scrivila, ricordala e rendila visiva se possibile. Creerà un'energia di cui avranno bisogno nei momenti buoni e in quelli meno buoni	
	Discussione post-attività	- i partecipanti discuteranno poi insieme le loro aspettative sul corso per creare un gruppo più solido	- PC / laptop e piattaforma online specifica - consegna di lezioni dal vivo online - o una chat / forum sulla piattaforma Moodle del progetto)
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Modulo sulla motivazione	
Materiali didattici	Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro stampati per i compiti		



	L'apprendimento a distanza - in linea (<i>dal vivo</i>) di apprendimento : presentazione in power point, versione in pdf della lezione, fogli di lavoro .docx per l'assegnazione (s)
	Apprendimento a distanza - Moodle - Lo stesso nel caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto
<i>Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori</i> Mantenere la motivazione sempre alta è molto importante per il successo del corso. Il tutor deve ricordare costantemente al partecipante l'importanza della motivazione e come, nonostante le difficoltà, deve sempre concentrarsi sul proprio obiettivo finale.	



Capitolo 1 Sezione 1: Video e film d'ispirazione

Titolo del modulo:	Il sogno imprenditoriale		
Sessione n. 1	Video e film di ispirazione		
Durata	1 ora		
Metodo di divulgazione	Blended <input type="checkbox"/>	Faccia a faccia <input type="checkbox"/>	Apprendimento online <input type="checkbox"/>
		Tempo:	Tempo:
	Apprendimento a distanza (piattaforma di apprendimento) <input checked="" type="checkbox"/>		
	Tempo: 1 ora		
	Note sulla scelta: <i>* Il formatore sceglierà il metodo di erogazione del corso tenendo conto dell'ubicazione degli studenti interessati, dello spazio e delle risorse didattiche disponibili, della situazione sociale, ecc.</i>		
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Ispirarsi a film e video riguardanti gli argomenti trattati • Trarre vantaggio da ciò che si è visto e sentito e cercare di applicarlo alle proprie idee • Sviluppare la creatività personale e l'iniziativa imprenditoriale 		
Risultati di apprendimento o previsti :	<p>LO1: Gli studenti saranno in grado di identificare e valutare nuove idee di business prendendo ispirazione da esperienze di vita reale rappresentate in film, video e podcast</p> <p>LO2: Gli studenti potranno trarre lezioni dai video, film e podcast suggeriti</p> <p>LO3: Gli studenti saranno in grado di applicare ciò che hanno appreso dai video, film e podcast</p> <p>LO4: Gli studenti saranno più creativi e in grado di vedere l'applicazione nella vita reale delle idee di business</p>		
Dettagli della sessione:	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:	Risorse richieste:
	introduzione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)	<ul style="list-style-type: none"> - Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione. - Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) 	PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online) - App Veezie.st



		<p>Chiedi ai membri della classe se hanno visto film che ha un obiettivo imprenditoriale. Coloro che hanno visto o sentito parlare di alcuni film possono condividere con il gruppo quali sono state le loro impressioni o perché quei film hanno attirato la loro attenzione. In questo modo possono creare un forum di discussione che sarà poi utilizzato dal tutor nel resto della sessione.</p>	
	<p>Attività 1 : Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Breve presentazione degli obiettivi della sessione 	
	<p>Attività 2: crea ispirazione attraverso video stimolanti (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)</p>	<p><i>L'obiettivo di questa sessione è costruire la fiducia e rafforzare la motivazione imprenditoriale dei partecipanti, pertanto le attività previste terranno in considerazione questi fattori per iniziare nel miglior modo possibile il percorso imprenditoriale.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Il tutor mostrerà ai partecipanti tre video di ispirazione che saranno poi commentati dal gruppo. Il tutor è libero di scegliere quali video mostrare, tenendo in considerazione i partecipanti, la loro aspirazione all'imprenditorialità, il contesto, ecc. - Il tutor, dopo aver visto il video, spiegherà perché sono stati scelti quei particolari video e qual era lo scopo. 	<ul style="list-style-type: none"> - PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online) - Youtube - Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 1: Il sogno Imprenditorial e

		<ul style="list-style-type: none"> - Il tutor può scegliere dall'allegato I a pagina 91 di questo documento i video da mostrare. - Verificare la comprensione e fornire feedback 	
	<p>Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti</p>	<p>Obiettivo della lavoro indipendente è assicurarsi che i partecipanti continuino a lavorare sulla loro motivazione attraverso un'attività creativa che stimoli il loro pensiero critico.</p> <p>Chiedere agli studenti di guardare uno dei film descritti nell'I03 e chiedere loro di fornire alla fine alcuni punti come:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quello che hanno capito • Cosa li ha ispirati • Cosa hanno apprezzato e cosa no. (per l'apprendimento online / a distanza e l'apprendimento faccia a faccia) • Quali caratteristiche rendono questi film imprenditoriali. <p>Possono scegliere di guardare:</p> <p>La ricerca della felicità</p> <p>Questo film racconta la storia di Chris Gardner, un uomo d'affari americano e oratore motivazionale. Durante i primi anni '80, Gardner, sebbene fosse un senza tetto, ha lottato per sé e per suo figlio piccolo che stava crescendo. È diventato un agente di borsa e alla fine ha fondato la sua società di intermediazione Gardner Rich & Co.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - PC / laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)



		<p>The Social Network</p> <p>Nel 2003 lo studente di Harvard Mark Zuckerberg inventa Facebook. Diventa rapidamente un fenomeno globale e una rivoluzione nella comunicazione. Sei anni dopo, Mark è il più giovane miliardario della storia, ma non senza complicazioni legali. <i>The Social Network</i> (2010) racconta la storia imprenditoriale di Facebook.</p> <p>Steve Jobs</p> <p>Il film presenta la storia dell' icona di Apple, un magnate americano degli affari, designer industriale, investitore e proprietario di media, con radici siriane. Il film è incentrato sulle presentazioni più importanti di Steve Jobs, che lancia i suoi nuovi prodotti innovativi.</p> <p>La grande scommessa</p> <p>La grande scommessa (2015) è un film imprenditoriale, che presenta nel modo migliore l'atmosfera dell'attuale situazione di #Corona #Crisis. Si basa sul libro del 2010 <i>The Big Short: Inside the Doomsday Machine</i> (La grande scommessa) che mostra come la crisi finanziaria del 2007-2008 sia stata innescata dalla bolla immobiliare degli Stati Uniti.</p> <p>The founder</p> <p>Il film è una commedia drammatica biografica che racconta la storia della sua creazione della catena di fast-food McDonald's. Spiega che anche se non hai l'idea originale,</p>	
--	--	--	--

		puoi sviluppare e costruire su altre idee ed essere più grande!	
	Discussione post-attività	- Porre ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione , se hanno suggerimenti per altri film o video imprenditoriali .	- PC / laptop e piattaforma online specifica - consegna di lezioni dal vivo online - o una chat / forum sulla piattaforma Moodle del progetto)
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Recensione orale su uno dei film che hanno selezionato	
Materiali didattici	Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro stampati per i compiti		
	Formazione a distanza – online (<i>dal vivo</i>) di apprendimento: presentazione power point, versione in pdf della lezione,. fogli di lavoro .docx per assegnazioni		
	Formazione a distanza - Moodle - Lo stesso vale nel caso in cui sarà pubblicato sulla piattaforma Moodle nel corso del progetto		
Compito in classe 1:	- Gli studenti dovrebbero guardare uno dei film suggeriti durante la lezione		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
L'obiettivo principale di questa sessione è guidare i partecipanti, in modo che inizino bene il loro viaggio verso l'imprenditorialità. È fondamentale mantenere la motivazione sempre alta e costruire la propria autostima e il pensiero critico e creativo. A tal fine il modo in cui presentano il film che hanno visto può essere di loro scelta: possono fare un PowerPoint , un video , una presentazione scritta e così via.			



Capitolo 2 Sessione 1: Valutazione delle capacità imprenditoriali

Titolo del modulo:	L'autovalutazione imprenditoriale		
Sessione n. 1	Valutazione delle capacità imprenditoriali		
Durata	1 ora		
Metodo di divulgazione	Blended <input type="checkbox"/>	Faccia a faccia <input type="checkbox"/>	Apprendimento a distanza (piattaforma di apprendimento) <input checked="" type="checkbox"/>
		Tempo:	Tempo: 1 ora
	Note sulla scelta: <i>* Il formatore sceglierà il metodo di erogazione del corso tenendo conto dell'ubicazione degli studenti interessati, dello spazio e delle risorse didattiche disponibili, della situazione sociale, ecc.</i>		
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendere i concetti base relativi all'imprenditorialità • Identificare le caratteristiche di un imprenditore • Essere in grado di portare avanti un'autovalutazione 		
Risultati di apprendimento o previsti:	<p>L01: Gli studenti saranno in grado di comprendere i concetti base legati all'imprenditorialità</p> <p>L02: Gli studenti saranno in grado di identificare le caratteristiche di un imprenditore</p> <p>L03: Gli studenti saranno in grado di capire cos'è l'autovalutazione e la sua importanza</p> <p>L04: Gli studenti potranno effettuare un'autovalutazione personale</p>		
Dettagli della sessione:	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:	Risorse richieste:
	introduzione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)	-Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione. Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) -Chiedere ai partecipanti di dare ciascuno una definizione di imprenditorialità e di indicare cosa significa per loro imprenditorialità.	PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)



	<p>Attività 1: Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Presentazione orale degli obiettivi di apprendimento 	
	<p>Attività 2: Definizione di imprenditorialità e autovalutazione</p>	<p><i>Dopo aver iniziato il percorso imprenditoriale è importante porre le basi per esso. È quindi importante partire dal valore dell'imprenditorialità e guidare i partecipanti a fargli scoprire la propria vocazione imprenditoriale.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Prendendo in considerazione il brainstorming nell'introduzione il tutor fornirà una definizione di imprenditorialità tenendo in considerazione la definizione data nel corso. - Dopo la definizione, il tutor chiederà ai partecipanti le loro impressioni su di esso, verificherà la comprensione e discuterà la definizione fornita. - Una volta stabilita la definizione di imprenditorialità, il tutor spiegherà cos'è la valutazione e qual è l'importanza dell'autovalutazione nell'imprenditorialità. Il tutor può prendere in considerazione il materiale presente nel corso. - Verificare la comprensione e fornire feedback 	<ul style="list-style-type: none"> - PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online) - Youtube - Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 2: L'Autovalutazione imprenditoriale



	Attività 3: Independent practice of the students	<p><i>È importante che gli studenti effettuino la loro autovalutazione.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Il progetto YME ha creato una piattaforma di autovalutazione che include tutti i passaggi per effettuare un'autovalutazione completa (http://www.yme-platform.net/). <p>Il tutor fornirà il link ai partecipanti e tutti loro effettueranno la loro autovalutazione. (Il tutor avrà il supporto del materiale fornito in Allegato II)</p>	- PC / laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)
	Discussione post-attività	<ul style="list-style-type: none"> - Porre ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione e se la loro idea di imprenditorialità è cambiata. 	- PC/laptop e piattaforma online specifica - consegna di lezioni dal vivo online - o una chat/forum sulla piattaforma Moodle del progetto)
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Autovalutazione sull'imprenditorialità con l'utilizzo della piattaforma YME	
Materiali didattici	Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro stampati per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Apprendimento online (dal vivo): presentazione power point, versione pdf della lezione, fogli di lavoro .docx per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Moodle - Lo stesso per il caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto		
Compito in classe 1:	Gli studenti dovrebbero effettuare un'autovalutazione personale utilizzando la piattaforma YME creata per questo scopo.		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
<p>È importante che i partecipanti rimangano attivi soprattutto durante la discussione che deve essere mediata dal formatore. È importante che tutte le opinioni siano prese in considerazione in modo da costruire un dialogo costruttivo che arricchisca sia i partecipanti che il formatore.</p> <p>È importante discutere insieme i risultati dell'autovalutazione al fine di guidare meglio i partecipanti e spiegare loro quali sono stati i loro risultati per rendere l'autovalutazione davvero efficace.</p>			



Capitolo 3 Sessione 1: Sogni, idee e valutazioni

Titolo del modulo:	Da sogni alle idee e dalle idee al business			
Sessione n. 1	Sogni, idee e valutazione <i>(Questa sessione si basa sui seguenti paragrafi del Capitolo 3 della Guida per imprenditori migranti: Trasformare i sogni in idee e idee in business; L'importanza di un'idea; Tutto inizia con il marchio "Io"; Valuta te stesso)</i>			
Durata	2 ore			
Metodo di divulgazione	Blended <input type="checkbox"/>	Faccia a faccia <input type="checkbox"/>	Apprendimento online <input type="checkbox"/>	Apprendimento a distanza (piattaforma di apprendimento) <input checked="" type="checkbox"/>
		Tempo:	Tempo:	Tempo: 2 ore
	Note sulla scelta: * Il formatore sceglierà il metodo di erogazione del corso tenendo conto dell'ubicazione degli studenti interessati, dello spazio e delle risorse didattiche disponibili, della situazione sociale, ecc.			
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Credere nei propri sogni per realizzarli • Capire quanto siano importanti le idee per fare progressi • Sapere quale attività sono in grado di creare • Capire chi sono o vogliono essere in affari 			
Risultati di apprendimento o previsti:	<p>LO1: Gli studenti saranno in grado di identificare e valutare nuove idee di business</p> <p>LO2: Gli studenti saranno in grado di utilizzare e imparare a mettere in pratica le proprie idee</p> <p>LO3: Gli studenti potranno conoscere sé stessi e capire quali sono i loro interessi</p> <p>LO4: Gli studenti saranno in grado di identificare chi vogliono diventare nella propria attività</p>			



	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:	Risorse richieste:
Dettagli della sessione:	Introduzione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)	<ul style="list-style-type: none"> - Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione. - Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) Discussione: avviare una nuova attività è una questione complessa, quanto pensi sia importante avere un'idea imprenditoriale? Ne hai già una? Spiegacela 	PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)
	Attività 1: Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso	<ul style="list-style-type: none"> - Breve presentazione degli obiettivi della sessione 	
	Attività 2: L'idea imprenditoriale - dalla creazione all'implementazione	<p><i>Le sessioni nel capitolo 3 sono importanti per far capire ai partecipanti come trasformare un'idea imprenditoriale in realtà. È quindi fondamentale guidarli in questo senso fornendo loro il supporto necessario.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Discuti le risposte e le idee fornite durante il brainstorming. - In questo capitolo è importante capire come un'idea può avere applicazione nella vita reale. - Il tutor farà riferimento al materiale presente nel corso presentando l'importanza delle idee, come queste possono essere trasformate in realtà e l'importanza della valutazione. (Il tutor avrà il supporto del materiale fornito nel corso ma potrà 	<ul style="list-style-type: none"> - PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online) - Youtube - Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo3:Da sogni a idee e da idee a business (L'importanza di un'idea; tutto comincia con il marchio "io"; valuta te stesso)



		<p>scegliere come distribuirlo: presentazione orale, PowerPoint, hand out stampato, ecc.)</p> <ul style="list-style-type: none">- Verificare la comprensione e fornire feedback	
	Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti	<p><i>Il Lavoro indipendente degli studenti si concentra sul far capire loro qual è la propria idea di business e le sue caratteristiche.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Organizza gli studenti in team e chiedi loro di identificare le caratteristiche principali della loro attività ideale futura e prepara una breve presentazione tenendo in considerazione i seguenti punti: Dovranno spiegare:<ul style="list-style-type: none">• Cosa vogliono creare/fornire• Come è nata la loro idea?• Qual era la storia di fondoE rispondere a queste domande:<ul style="list-style-type: none">• Quali abilità hai?• Qual'è la tua passione?• Qual'è la tua area di competenza?• Quanto puoi permetterti di spendere, sapendo che la maggior parte delle aziende fallisce?• Di quanto capitale hai bisogno?• Che tipo di stile di vita vuoi vivere?• Sei già pronto per essere un imprenditore?	<p>- PC / laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)</p>

	Discussione post-attività	<ul style="list-style-type: none"> – Porre ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione e su ciò su cui si sono concentrati durante il compito. 	- PC / laptop e piattaforma online specifica - consegna di lezioni dal vivo online - o una chat / forum sulla piattaforma Moodle del progetto)
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Revisione orale: presentazione della propria idea imprenditoriale tenendo in considerazione le linee guida fornite	
Materiali didattici	Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro stampati per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Apprendimento online (dal vivo): presentazione power point, versione pdf della lezione, fogli di lavoro .docx per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Moodle - Lo stesso per il caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto		
Compito in classe 1:	- Gli studenti dovrebbero identificare la caratteristica principale della loro idea di impresa, tenendo conto delle linee guida fornite dal tutor.		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
<p>Questa prima sessione presenta le prime 4 sezioni del capitolo. È importante far capire ai partecipanti come la discussione sarà poi seguita nelle sessioni successive da altre informazioni riguardanti l'idea imprenditoriale.</p> <p>Durante il compito in classe è importante che il tutor sia disponibile poiché i partecipanti potrebbero aver bisogno di supporto per rispondere alle loro domande.</p> <p>Il tutor può scegliere come fornire le linee guida per l'assegnazione in classe, tenendo in considerazione anche come verrà erogato il corso.</p>			



Capitolo 3 Sessione 2: Nascita di idee e target

Titolo del modulo:	Da sogni alle idee e dalle idee al business			
Sessione n. 2	Nascita di idee e target <i>(Questa sessione si basa sui seguenti paragrafi del Capitolo 3 della Guida per imprenditori migranti: Cos' è meglio per la nascita delle idee; idee e target group)</i>			
Durata	2 ore			
Metodo di divulgazione	Blended <input type="checkbox"/>	Faccia a faccia <input type="checkbox"/>	Apprendimento online <input type="checkbox"/>	Apprendimento a distanza (piattaforma di apprendimento) <input checked="" type="checkbox"/>
		Tempo:	Tempo:	Tempo: 2 ore
	Note sulla scelta: <i>* Il formatore sceglierà il metodo di erogazione del corso tenendo conto dell'ubicazione degli studenti interessati, dello spazio e delle risorse didattiche disponibili, della situazione sociale, ecc.</i>			
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendere l'importanza di analizzare i propri bisogni che non sono stati ancora soddisfatti • Capire da dove possono venire le idee e da dove trarre ispirazione • Brainstorming • Strutturare l'idea considerando tempo e denaro • Capire l'obiettivo 			
Risultati di apprendimento o previsti:	LO1: Gli studenti sapranno delineare situazioni da cui prendere spunto per la nascita di idee LO2: Gli studenti saranno in grado di scomporre potenziali idee di business in un brainstorming LO3: Gli studenti saranno in grado di fare una ricerca di mercato di successo per identificare il target			
Dettagli della sessione:	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:		Risorse richieste:
	Introduzione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)	<ul style="list-style-type: none"> - Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione. - Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) Brainstorming: cosa pensi sia necessario per sviluppare un'idea di business? 		PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)



	<p>Attività 1: Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Breve presentazione degli obiettivi della sessione 	
	<p>Attività 2: Nascita di idee e gruppo target (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)</p>	<p><i>Le sessioni del capitolo 3 sono importanti per far capire ai partecipanti come trasformare un'idea di business in realtà. È quindi fondamentale guidarli in questo senso fornendo loro il supporto necessario.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Prendendo in considerazione i risultati del brainstorming il tutor spiegherà cosa è necessario per creare un'idea di business e come concentrarsi sul target. - Verificare la comprensione e fornire feedback. Porre domande per tenere svegli i partecipanti <p>(Il tutor avrà il supporto del materiale fornito in Allegato III)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online) - Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 3: Da sogni alle idee e dalle idee al business (Cos'è meglio per la nascita di idee; idee e target group)
	<p>Attività 3: Pratica indipendente per lo studente</p>	<p><i>Una delle fasi più importanti nella creazione di una nuova impresa è identificare il target o i clienti.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Il tutor sceglierà dall'allegato gli esercizi da fornire ai partecipanti. Il tutor può scegliere di fornirli tutti o solo una selezione. - Dopo aver completato gli esercizi i partecipanti dovranno fare una presentazione del loro target. 	<ul style="list-style-type: none"> - PC / laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)

	Discussione post-attività	<ul style="list-style-type: none"> – Porre ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione e su ciò su cui si sono concentrati durante il compito. 	<ul style="list-style-type: none"> - PC / laptop e piattaforma online specifica - consegna di lezioni dal vivo online - o una chat / forum sulla piattaforma Moodle del progetto)
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Revisione orale: presentazione del loro mercato di riferimento	
Materiali didattici	Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro stampati per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Apprendimento online (dal vivo): presentazione power point, versione pdf della lezione, fogli di lavoro .docx per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Moodle - Lo stesso per il caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto		
Compito in classe 1:	-Gli studenti dovrebbero svolgere gli esercizi selezionati dal tutor e creare una presentazione del loro gruppo target.		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
L'identificazione dei gruppi target è molto importante per avviare in modo positivo una nuova attività. È importante che il tutor riveda questo esercizio fornendo feedback ai partecipanti in modo che possano capire cosa era corretto e/o che debbano migliorare.			



Capitolo 3 Sessione 3: Rendilo ufficiale e Feedback

Titolo del modulo:	Da sogni alle idee e dalle idee al business			
Sessione n. 3	Rendilo ufficiale e Feedback <i>(Questa sessione si basa sui seguenti paragrafi del Capitolo 3 della Guida per imprenditori migranti: Condurre ricerche di mercato; Cosa vogliono i clienti; Altri suggerimenti; Rendilo ufficiale; Scrivi il tuo piano aziendale (Business Plan))</i>			
Durata	2 ore			
Metodo di divulgazione	Blended <input type="checkbox"/>	Faccia a faccia <input type="checkbox"/>	Apprendimento online <input type="checkbox"/>	Apprendimento a distanza (piattaforma di apprendimento) <input checked="" type="checkbox"/>
		Tempo:	Tempo:	Tempo: 2 ore
	<p>Note sulla scelta:</p> <p>* Il formatore sceglierà il metodo di erogazione del corso tenendo conto dell'ubicazione degli studenti interessati, dello spazio e delle risorse didattiche disponibili, della situazione sociale, ecc.</p>			
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Scegliere il tipo di azienda • Consentire alle persone di interagire con il prodotto o servizio • Scegliere le persone giuste per il feedback (non persone negative) • Risolvere tempestivamente tutti gli aspetti legali • Scrivere il business plan 			
Risultati di apprendimento o previsti:	<p>L01: Gli studenti potranno scegliere il giusto tipo di azienda (a responsabilità limitata, fondazione, associazione ecc.) per la loro idea di impresa</p> <p>L02: Gli studenti saranno in grado di identificare le persone giuste con cui circondarsi e da cui ottenere feedback</p> <p>L03: gli studenti saranno in grado di fare una lista di requisiti legali da cose legali da sostenere</p> <p>L04: Gli studenti potranno analizzare l'azienda e l'idea scrivendo il business plan</p>			



Dettagli della sessione:	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:	Risorse richieste:
	Introduzione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)	<ul style="list-style-type: none"> - Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione. - Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) Brainstorming: sai cos'è il feedback? Pensi che sia importante raccogliere il feedback dei tuoi clienti? Perché? Come raccoglieresti il feedback? 	PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)
	Attività 1: Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso	<ul style="list-style-type: none"> - Breve presentazione degli obiettivi della sessione 	<ul style="list-style-type: none"> - PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online) - Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 3: Da sogni alle idee e dalle idee al business(Condurre ricerche di mercato; cosa vogliono i clienti; Altri suggerimenti; rendilo ufficiale; Scrivi il tuo piano aziendale)
	Attività 2: Rendilo ufficiale e Feedback	<p><i>Le sessioni del capitolo 3 sono importanti per far capire ai partecipanti come trasformare un'idea di business in realtà. È quindi fondamentale guidarli in questo senso fornendo loro il supporto necessario.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Prendendo in considerazione i risultati del brainstorming il tutor presenterà agli studenti il contenuto della lezione, concentrandosi sul feedback e su come ufficializzare il nuovo business. - Il tutor presenterà quindi le principali caratteristiche del piano aziendale, prendendo in considerazione l'ultimo paragrafo del capitolo. - Verificare la comprensione e fornire feedback. 	



	Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti	<p><i>Quest'ultima sessione si concentrerà sul feedback, su come raccoglierlo e su come utilizzarlo per scopi aziendali.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - (Esercizio proposto) Prendendo in considerazione il contenuto presentato, gli studenti dovranno creare 10 domande che possono utilizzare per avere un feedback dai loro gruppi target. Dovranno prendere in considerazione tutti i contenuti presentati nelle lezioni precedenti. - Al termine dell'esercizio i partecipanti dovranno presentare al tutor le domande predisposte. 	- PC / laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)
	Discussione post-attività	<ul style="list-style-type: none"> - Porre ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione e su ciò su cui si sono concentrati durante il compito 	
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Revisione orale: presentazione delle domande di feedback	
Materiali didattici	Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro stampati per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Apprendimento online (dal vivo): presentazione power point, versione pdf della lezione, fogli di lavoro .docx per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Moodle - Lo stesso per il caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto		
Compito in classe 1:	Gli studenti dovrebbero progettare 10 domande per ottenere il feedback sulla loro idea di business		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
È importante che il tutor segua l'attività individuale degli studenti fornendo supporto e suggerimenti, quando necessario. È importante fornire un feedback delle domande ideate dagli studenti in modo che possano capire se dovrebbero migliorarle o modificarle.			



Capitolo 4 Sessione 1: Il modello di Business e il modello di Business Canvas

Titolo del modulo:	Come creare un'impresa			
Sessione n. 1	Il Business Plan e il modello di Business Canvas			
Durata	1,5 ora			
Metodo di divulgazione	Blended <input type="checkbox"/>	Faccia a faccia <input type="checkbox"/>	Apprendimento online <input type="checkbox"/>	Apprendimento a distanza (piattaforma di apprendimento) <input checked="" type="checkbox"/>
		Tempo:	Tempo:	Tempo:
<p>Note sulla scelta:</p> <p><i>* Il formatore sceglierà il metodo di erogazione del corso tenendo conto dell'ubicazione degli studenti interessati, dello spazio e delle risorse didattiche disponibili, della situazione sociale, ecc.</i></p>				
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendere il modello di business (Business Plan) • Comprendere il modello di business canvas • Comprendere e sviluppare un modello di business canvas personale • Sviluppare la creatività personale e l'iniziativa imprenditoriale 			
Risultati di apprendimento previsti:	<p>L01: Gli studenti saranno in grado di identificare e comprendere cos'è un Business Canvas</p> <p>L02: Gli studenti saranno in grado di identificare e comprendere i diversi passaggi da compiere per avviare una nuova attività</p> <p>L03: Gli studenti saranno in grado di applicare quanto appreso creando un modello di business canvas personale</p> <p>L04: Gli studenti saranno in grado di tracciare in modo più chiaro i punti di forza e di debolezza della loro idea di business</p> <p>L05: Gli studenti saranno in grado di scomporre le proprie idee e delineare chiaramente i passaggi e le azioni che devono intraprendere per avviare la propria attività</p> <p>L06: Gli studenti saranno in grado di tenere traccia delle attività e aggiornarle considerando possibili cambiamenti e sviluppi</p>			



	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:	Risorse richieste:
Dettagli della sessione:	Introduzione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)	<ul style="list-style-type: none"> - Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione. - Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) Brainstorming: cosa pensi sia un modello di business? Hai mai sentito parlare del modello Business Canvas 	PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)
	Attività 1: Presentazione e degli obiettivi di apprendimento del corso	<ul style="list-style-type: none"> - Breve presentazione degli obiettivi della sessione 	<ul style="list-style-type: none"> - PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma a simile (consegna di lezioni dal vivo online)
	Attività 2: Il modello di business e il Business Model Canvas (dimensione ottimale del gruppo: 1-10)	<p><i>La creazione di un Business plan è uno dei passaggi più importanti per creare una nuova impresa. È fondamentale che i partecipanti comprendano bene questo capitolo per fornire loro le basi per la loro creazione di impresa. Poiché l'argomento è complesso, il contenuto verrà presentato passo dopo passo in diverse sessioni.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Il tutor inizierà la presentazione mostrando un video di presentazione del Business Canvas. (Titolo del video: Business Canvas in a Nutshell). Disponibile in 5 lingue diverse - Versione inglese https://www.youtube.com/watch?v=kPDCCHA1uzQ - Versione italiana https://www.youtube.com/watch?v=kgcWldqui6Y&t=1s - Versione turca https://www.youtube.com/watch?v=NCGdIhfRls0 - Versione araba https://www.youtube.com/watch?v=p82MxuaPeTs&t=2s - Versione rumena https://www.youtube.com/watch?v=aHbQIuAHZuo - Dopo il video il tutor spiegherà cos'è un Business Plan e scomporrà le parti del Business Canvas spiegandone in 	<ul style="list-style-type: none"> - Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 4 Come creare la tua impresa (Il modello di business; il modello business canvas)



		<p>dettaglio il contenuto, fornendo esempi (anche visivamente)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Verificare la comprensione e fornire feedback. Fai domande per tenere svegli i partecipanti 	
	<p>Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti</p>	<p><i>A questo punto dell'apprendimento i partecipanti non sono ancora pronti per creare il proprio business canvas. Ma per far capire loro meglio questo argomento è importante fargli svolgere un Lavoro indipendente.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - (attività proposta) Chiedere agli studenti di prendere in considerazione un'attività esistente a cui sono ispirati e di far loro compilare lo schema Business Canvas che verrà fornito (in formato digitale o cartaceo). Nell'apprendimento faccia a faccia gli studenti possono essere divisi in gruppi ma il compito principale sarà lo stesso. - Gli studenti presenteranno quindi il loro modello al tutor e riceveranno un feedback su di esso. (se l'attività è svolta in gruppo tutti i partecipanti possono dare un feedback sull'idea imprenditoriale presentata dal loro collega) 	<ul style="list-style-type: none"> - PC / laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma a Moodle del progetto)
	<p>Discussione post-attività</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Porre ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione e su cosa pensano sia particolarmente importante nella creazione del quadro aziendale. 	<ul style="list-style-type: none"> - PC / laptop e piattaforma online specifica - consegna di lezioni dal vivo online - o una chat / forum sulla piattaforma Moodle del progetto)
<p>Metodi di valutazione</p>	<p>Informale e non formale</p>	<p>Revisione orale: presentazione del Business Canvas creato</p>	
<p>Materiali didattici</p>	<p>Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro stampati per i compiti</p>		
	<p>Apprendimento a distanza - Apprendimento online (dal vivo): presentazione power point, versione .pdf della lezione, fogli di lavoro .docx per i compiti</p>		
	<p>Apprendimento a distanza - Moodle - Lo stesso per il caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto</p>		



Compito in classe 1:	- Gli studenti prendono in considerazione un'attività esistente a cui sono ispirati e fanno loro compilare lo schema Business Canvas che verrà fornito
<i>Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori</i> In questa fase iniziale gli studenti prenderanno in considerazione un'attività esistente per costruire un business canvas. Ciò consentirà loro di fare la ricerca appropriata e vedere, cosa è necessario per creare, nelle sessioni successive il proprio business canvas. La valutazione del tutor è molto importante in questo passaggio perché permetterà agli studenti di comprendere meglio l'argomento e di renderli in grado di applicare le nuove conoscenze alle proprie idee di impresa	



Capitolo 4 Sessione 2: Progettare la Lean Start-up

Titolo del modulo:	Come creare un'impresa!			
Sessione n. 2	Progettare la Lean Start-up <i>(Questa sessione si basa sui seguenti paragrafi del Capitolo 4 della Guida per imprenditori migranti: Lean Start-up e creazione del modello di business (in Lean Start-up); Sviluppo del segmento di clientela)</i>			
Durata	2 ore			
Metodo di divulgazione	Blended <input type="checkbox"/>	Faccia a faccia <input type="checkbox"/>	Apprendimento online <input type="checkbox"/>	Apprendimento a distanza (piattaforma di apprendimento) <input checked="" type="checkbox"/>
	Tempo:		Tempo:	Tempo: 2 ore
Note sulla scelta: <i>* Il formatore sceglierà il metodo di erogazione del corso tenendo conto dell'ubicazione degli studenti interessati, dello spazio e delle risorse didattiche disponibili, della situazione sociale, ecc.</i>				
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendere lo scopo e la creazione del modello Lean Start-up • Comprendere come utilizzare questo modello • Comprendere tutti i passaggi e i segmenti che costituiscono il modello Lean Start-up • Sviluppare la creatività personale e l'iniziativa imprenditoriale 			
Risultati di apprendimento previsti:	L01: Gli studenti saranno in grado di comprendere cos'è il modello Lean Start Up e il suo scopo L02: Gli studenti saranno in grado di identificare e comprendere i diversi passaggi da compiere per creare un'impresa L03: Gli studenti potranno applicare quanto appreso creando un modello Lean Start-up personale L04: Gli studenti saranno in grado di tracciare in modo più chiaro i punti di forza e di debolezza della loro idea di business, con particolare attenzione allo sviluppo del segmento consumer L05: lo studente sarà in grado di analizzare le proprie idee e delineare chiaramente i passaggi e le azioni che devono intraprendere per avviare la propria attività e testare la fattibilità del proprio progetto			



Dettagli della sessione:	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:	Risorse richieste:
	Introduzione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)	<ul style="list-style-type: none"> - Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione. - Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) Discussione: hai mai sentito parlare di "Lean Start-up"? Cosa pensi voglia dire? 	PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)
	Attività 1: Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso	<ul style="list-style-type: none"> - Breve presentazione degli obiettivi della sessione 	
	Attività 2: Il modello Lean Start-up	<p><i>Questa seconda sessione del modulo presenta un modo complementare di costruire un piano aziendale efficace per iniziare correttamente il viaggio verso una nuova impresa. Poiché l'argomento è complesso, il contenuto verrà presentato passo dopo passo in diverse sessioni.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Il tutor può avviare la spiegazione del modello Lean Start-up prendendo in considerazione i 2 video individuati nel corso, il tutor può scegliere di mostrarne uno o due. Video selezionati: Lean Start-up spiegato su Youtube: https://youtu.be/9bPgNEDdX3E Lean Start-up spiegato in 5 minuti: https://youtu.be/X2YoHFuWkqs - Dopo la presentazione del/i video il tutor proseguirà la presentazione tenendo in considerazione il materiale presente nel 	<ul style="list-style-type: none"> - PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online) - Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 4 Come creare la tua impresa (Lean Start-up; creazione del modello di business)



		<p>Corso.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Verificare la comprensione - È importante fornire esempi verbali e visivi di ciò che viene spiegato. La guida contiene immagini che possono aiutare i partecipanti a visualizzare meglio ciò che viene spiegato 	
	<p>Attività 3: Il modello Lean Start up: canvas della proposta di valore e sviluppo del segmento di clientela</p>	<p><i>La seconda parte della spiegazione si concentrerà sulla proposta di valore canvas che permetterà al partecipante di avere un contatto con lo sviluppo della sezione cliente, e cosa dovrà considerare per costruirlo</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Dopo aver introdotto e spiegato il Modello Lean Start-up il tutor si concentrerà sul Value proposition Canvas. Per introdurre l'argomento il tutor può utilizzare l'animazione proposta nella guida. - Dopo aver mostrato l'animazione proposta il tutor proseguirà la spiegazione tenendo in considerazione il materiale presente nella guida. - Verificare la comprensione 	<ul style="list-style-type: none"> - PC / laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto) - Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 4 Come creare la tua impresa (Sviluppo del segmento di clientela)
	<p>Attività 4: Lavoro indipendente degli studenti</p>	<p><i>A questo punto, dopo aver presentato il modello di business e le sue varianti, è il momento che i partecipanti creino il proprio modello di business, sulla base della loro idea di business.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - (attività proposta) Chiedere agli studenti di creare il proprio modello di business 	<p>- PC / laptop e piattaforma online specifica - consegna di lezioni dal vivo online - o una chat / forum sulla piattaforma Moodle del progetto)</p>



		<p>prendendo in considerazione lo schema fornito nella guida (può essere fornito agli studenti in formato digitale o cartaceo).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gli studenti presenteranno quindi il canvas al tutor e riceveranno un feedback su di esso. (se l'attività è svolta in gruppo tutti i partecipanti possono dare un feedback sull'idea imprenditoriale presentata dal loro coetaneo) 	
	Discussione post-attività	<ul style="list-style-type: none"> - Porre ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione e confronta come hanno applicato ciò che è stato spiegato. (se la classe ha molti studenti scegline solo alcuni, chiedendo prima se qualcuno è disposto a presentarlo) 	
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Revisione orale: presentazione del proprio modello di business	
Materiali didattici	Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro stampati per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Apprendimento online (dal vivo): presentazione power point, versione pdf della lezione, fogli di lavoro .docx per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Moodle - Lo stesso nel caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto		
Compito in classe 1:	Gli studenti dovrebbero creare il proprio canvas aziendale prendendo in considerazione la propria idea imprenditoriale		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
Tutti i partecipanti devono mostrare e spiegare il loro lavoro al formatore per la valutazione. Il modello di business è uno dei passaggi fondamentali per poter avviare bene una nuova attività, è importante quindi che il tutor offra il feedback appropriato in modo che gli studenti possano migliorare ciò che hanno appreso			



Capitolo 4 Sessione 3: Monitoraggio ed Errore

Titolo del modulo:	Come creare un'impresa!			
Sessione n. 3	<p>Monitoraggio ed errore</p> <p><i>(Questa sessione si basa sui seguenti paragrafi del Capitolo 4 della Guida per imprenditori migranti: Monitoraggio dei progressi d'avvio; esempi di applicazione del metodo Lean Start-Up; prepararsi per prove ed errori)</i></p>			
Durata	4 ore			
Metodo di divulgazione	Blended <input type="checkbox"/>	Faccia a faccia <input type="checkbox"/>	Apprendimento online <input type="checkbox"/>	Apprendimento a distanza (piattaforma di apprendimento) <input checked="" type="checkbox"/>
	Tempo:	Tempo:	Tempo:	Tempo: 4 ore
	<p>Note sulla scelta:</p> <p><i>* Il formatore sceglierà il metodo di erogazione del corso tenendo conto dell'ubicazione degli studenti interessati, dello spazio e delle risorse didattiche disponibili, della situazione sociale, ecc.</i></p>			
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Imparare a monitorare la crescita e lo sviluppo della strategia implementata • Riflettere sull'evoluzione dell'azienda • Far crescere l'azienda attraverso campagne pubblicitarie e l'approvazione dei clienti passati • Capire qual è la strategia migliore da seguire • Seguire l'esempio mostrato per generare un'idea imprenditoriale di successo • Capire come imparare dagli errori, amare il proprio lavoro, essere creativi e aperti ai cambiamenti 			
Risultati di apprendimento previsti:	<p>L01: Gli studenti saranno in grado di monitorare e capire come funziona la strategia utilizzata o come deve essere migliorata</p> <p>L02: Gli studenti saranno in grado di comprendere il livello dell'azienda attraverso la valutazione sui suoi progressi</p> <p>L03: Gli studenti saranno in grado di trovare una strategia per il motore di crescita ("sticky engine", virale o pagata)</p> <p>L04: Gli studenti saranno in grado di identificare la giusta strategia per il successo</p> <p>L05: Gli studenti potranno generare un'idea imprenditoriale di successo partendo da un problema personale che accomuna tutti</p>			



	<p>L06: Gli studenti saranno in grado di imparare dagli errori, amare il proprio lavoro, quindi divertirsi, essere creativi ed aperti ad adattarsi ai cambiamenti</p> <p>L07: Rafforzamento delle capacità di problem solving</p>		
Dettagli della sessione:	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:	Risorse richieste:
	Introduzione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)	<ul style="list-style-type: none"> - Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione. - Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) <p>Riepilogo: chiedi al gruppo di riassumere brevemente cos'è un modello di business, i suoi componenti e perché è importante.</p>	PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)
	Attività 1: Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso	<ul style="list-style-type: none"> - Breve presentazione degli obiettivi della sessione 	PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)
	Attività 2: Crescita, monitoraggio ed errore in ambito imprenditoriale	<p><i>L'ultima sessione di questo modulo si concentrerà sui passaggi successivi alla creazione del modello di business e fornirà agli studenti informazioni su metodi e modelli che possono utilizzare per garantire un ottimo sviluppo della loro attività.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Il tutor presenterà passo dopo passo le tecniche, i metodi e le informazioni presentate nella guida relative alla crescita, al monitoraggio, alle prove ed errori di un'impresa. - Mostrare gli esempi forniti nella guida per dare un'idea migliore per l'applicazione - Verificare la comprensione e fornire feedback. 	<p>Guida per giovani imprenditori migranti</p> <p>Capitolo 4: Come creare un'impresa (Monitoraggio dei progressi d'avvio: esempi di applicazione del metodo Lean Start-Up; prepararsi per prove ed errori)</p>
	Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti	<p><i>Prevedere quali possibili ostacoli possono verificarsi nel percorso verso il business è fondamentale per gli studenti.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - (Attività proposta) Chiedere agli studenti di immaginare 	- PC / laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la

		<p>quali possono essere i possibili ostacoli ed errori che possono incontrare nel loro percorso verso il business, fornire una possibile soluzione e identificare le aree in cui potrebbero aver bisogno di supporto e come ottenerlo.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gli studenti produrranno una breve presentazione (orale o con il supporto di materiale digitale) per presentare al tutor le aree in cui potrebbero aver bisogno di supporto e qual è la loro soluzione 	piattaforma Moodle del progetto)
	Discussione post-attività	<ul style="list-style-type: none"> - porre ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione e confronta come hanno applicato ciò che è stato spiegato. (se la classe ha molti studenti sceglie solo alcuni, chiedendo prima se qualcuno è disposto a presentarlo) 	
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Revisione orale: presentazione del lavoro su ostacoli ed errori e possibili soluzioni.	
Materiali didattici	Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro stampati per l'assegnazione		
	Apprendimento a distanza - Apprendimento online (live): presentazione power point, versione pdf della lezione, fogli di lavoro .docx per compiti		
	Apprendimento a distanza - Moodle - Lo stesso per nel caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto		
Compito in classe 1:	Gli studenti dovrebbero immaginare, e quindi presentare, quali possono essere i possibili ostacoli ed errori che possono incontrare nel loro percorso verso il business, fornire una possibile soluzione e identificare le aree in cui potrebbero aver bisogno di supporto e come ottenerlo		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
È importante che i partecipanti forniscano la soluzione ai possibili errori che hanno immaginato e come possono trovare supporto nelle aree che hanno identificato. Se non forniscono una soluzione il tutor, nella presentazione, fornirà alcune idee per fargli costruire e immaginare la propria soluzione.			



Capitolo 5 Sessione 1: Avvio di un'attività nel rispetto della legge

Titolo del modulo:	Leggi, norme, regolamenti e tasse imprenditoriali			
Sessione n. 1	Avvio di un'attività nel rispetto della legge <i>(Questa sessione si basa sui seguenti paragrafi del Capitolo 4 della Guida per imprenditori migranti: Piano formale passo passo: Avvia la tua attività; Esempi da ogni paese partner)</i>			
Durata	4 ore			
Metodo di divulgazione	Blended <input type="checkbox"/>	Faccia a faccia <input type="checkbox"/>	Apprendimento online <input type="checkbox"/>	Apprendimento a distanza (piattaforma di apprendimento) <input checked="" type="checkbox"/>
	Tempo:	Tempo:	Tempo:	Tempo: 4 ore
	Note sulla scelta: <i>* Il formatore sceglierà il metodo di erogazione del corso tenendo conto dell'ubicazione degli studenti interessati, dello spazio e delle risorse didattiche disponibili, della situazione sociale, ecc.</i>			
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Acquisire conoscenza della legge, delle regole e dei regolamenti necessari per la costituzione di un'impresa • Capire cosa è necessario fare per rispettare la legge in 5 paesi dell'UE. • Acquisire le conoscenze specifiche necessarie per svolgere un'attività 			
Risultati di apprendimento previsti:	L01: Gli studenti saranno in grado di comprendere e identificare cos'è una forma giuridica, il suo scopo, le diverse forme, regolamenti e leggi applicabili L02: Gli studenti saranno in grado di capire come registrare ufficialmente un'azienda, tutti i regolamenti, le leggi e i passaggi da compiere per registrarla L03: Gli studenti saranno in grado di comprendere la normativa fiscale e contabile attiva nel paese, come lavorano, quale scegliere. L04: Gli studenti saranno in grado di capire cos'è un business plan/piano aziendale e come scriverlo L05: Gli studenti saranno in grado di capire cos'è un conto bancario aziendale, come aprirlo e mantenerlo L06: Gli studenti saranno in grado di comprendere le leggi e le norme sulla protezione ambientale e la richiesta di permessi			



	<p>L07: Gli studenti saranno in grado di comprendere la Privacy/Protezione dei dati personali, come funziona, chi deve implementarla, le regole applicabili</p> <p>L08: Gli studenti saranno in grado di capire come funziona l'assicurazione e di che tipo di assicurazione hanno bisogno</p> <p>L09: Gli studenti saranno in grado di capire come gestire efficacemente le risorse umane</p> <p>L010: Gli studenti saranno in grado di comprendere le regole e le leggi in materia di brevetti e marchi</p>		
Dettagli della sessione:	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:	Risorse richieste:
	Introduzione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)	<ul style="list-style-type: none"> - Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione. - Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) Brainstorming: chiedi al gruppo di discutere quali, secondo loro, sono le regole più importanti da seguire quando si apre una nuova attività. 	PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)
	Attività 1: Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso	<ul style="list-style-type: none"> - Breve presentazione degli obiettivi della sessione 	PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)
	Attività 2: Passo dopo passo regolamento	<p><i>Questo modulo presenta le leggi, i regolamenti e le normative fiscali nei paesi dell'UE che partecipano al progetto.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Il tutor presenterà allo studente il piano passo dopo passo proposto nella guida e sceglierà quindi come esempio un piano passo dopo passo tra quelli dei paesi partner disponibili nella Guida. - Interazione con la classe per assicurarne la comprensione e fornire feedback 	Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 5 Leggi, norme, regolamenti e tasse imprenditoriali



	Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti	(esercizio proposto) Chiedere agli studenti di analizzare e ricercare più a fondo un aspetto specifico riguardante la regolamentazione e le leggi, possono ricercare su: -il loro paese di residenza -il paese in cui vorrebbero avviare la propria attività -il paese in cui sono nati -Il partecipante presenterà quindi la propria ricerca al tutor	- PC / laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)
	Discussione post-attività	- Chiedere ai partecipanti di presentare ciò che hanno scoperto e compreso. In questa discussione è importante il ruolo del formatore che può presentare le somiglianze e le differenze tra i diversi paesi.	
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Revisione orale: presentazione della ricerca su leggi, norme e regolamenti per le imprese.	
Materiali didattici	Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro stampati per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Apprendimento online (live): presentazione power point, versione pdf della lezione, fogli di lavoro .docx per compiti		
	Apprendimento a distanza - Moodle - Lo stesso nel caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto		
Compito in classe 1:	- Gli studenti dovrebbero ricercare le regole, le leggi e i regolamenti applicati al loro paese di scelta. Le possibili scelte possibili sono presentate sopra		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
È importante far comprendere ai partecipanti questo argomento complesso per presentarli nel modo più semplice possibile, utilizzando parole tecniche solo quando strettamente necessario. È importante che il formatore stimoli il partecipante a confrontarsi con ciò che ha trovato e fargli capire l'importanza del rispetto della legge e dei possibili fallimenti se non rispettano le leggi e i regolamenti del paese, hanno scelto di aprire i loro affari.			

Capitolo 6 Sessione 1: Trucchi e suggerimenti per giovani imprenditori

Titolo del modulo:	Trucchi e suggerimenti			
Sessione n.1	Trucchi e suggerimenti per giovani imprenditori			
Durata	2 ore			
Metodo di divulgazione	Blend ed <input type="checkbox"/>	Faccia a faccia <input type="checkbox"/>	Apprendimento online <input type="checkbox"/>	Apprendimento a distanza (piattaforma di apprendimento) <input checked="" type="checkbox"/>
		Tempo:	Tempo:	Tempo: 2 ore
	Note sulla scelta: <i>* Il formatore sceglierà il metodo di erogazione del corso tenendo conto dell'ubicazione degli studenti interessati, dello spazio e delle risorse didattiche disponibili, della situazione sociale, ecc.</i>			
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Credere in sé stessi per diventare innovativi • Scegliere il lavoro che si ama davvero • Sapere che ci sono rischi da affrontare • Sapere che ci saranno cambiamenti in arrivo • Scegliere persone che credono nello stesso progetto e possono aiutare a farlo meglio • Mettere in pratica le proprie idee • Imparare dai propri errori e fare sempre meglio • Essere informato sul proprio settore prima di iniziare • Fare attenzione a spendere soldi • Ascoltare i propri clienti e trovare una soluzione per loro 			
Risultati di apprendimento previsti:	L01: Gli studenti potranno identificare loro stessi, i loro settori, le loro idee L02: Gli studenti potranno scegliere il lavoro migliore per loro e per le persone giuste L03: Gli studenti saranno in grado di conoscere i rischi e il cambiamento durante il percorso L04: Gli studenti potranno imparare dai propri errori, come spendere soldi, come soddisfare i clienti			



Dettagli della sessione:	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:	Risorse richieste:
	Introduzione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)	<ul style="list-style-type: none"> - Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione. - Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) Brainstorming: a cosa pensi ci riferiamo a trucchi e suggerimenti? 	PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)
	Attività 1: Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso	<ul style="list-style-type: none"> - Breve presentazione degli obiettivi della sessione 	
	Attività 2: Presentazione di 10 suggerimenti e trucchi che possono essere utilizzati per guidare giovani imprenditori	<p><i>Lo scopo di questo modulo è presentare agli studenti suggerimenti e trucchi che possono aiutarli nel loro viaggio verso una nuova attività. Il modulo è stato suddiviso in 4 serie di suggerimenti e trucchi. Questo è il primo set.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Il tutor presenterà agli studenti i suggerimenti e i trucchi identificati nella guida. Per rendere la sessione più interessante per gli studenti il tutor può scegliere di presentare il materiale attraverso una serie di animazioni create appositamente per questa attività. L'animazione è disponibile nella Guida ed è presentata anche nell'Allegato IV di questo documento - Interazione con la classe - Fornire esempi dell'applicazione dei "10 suggerimenti e trucchi (attraverso l'animazione)" presentati - Verificare la comprensione e fornire feedback 	<p>PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)</p> <p>Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 6: Suggerimenti e trucchi (dieci trucchi e suggerimenti per giovani imprenditori)</p>



	Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti	<p><i>Il tutor può scegliere di proporre solo uno o entrambi gli esercizi per esercitazioni indipendenti proposti per questa sessione.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - (esercizio proposto 1) Chiedere agli studenti di vedere come possono applicare i suggerimenti e i trucchi trovati nel piano aziendale che hanno precedentemente creato e di farne una presentazione su cui poi il tutor darà un feedback. - (esercizio proposto 2) Mostra agli studenti il seguente video identificato nella Guida https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjourney/tips-and-tricks e chiedi agli studenti di produrre il proprio video su suggerimenti e trucchi. 	- PC / laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)
	Discussione post-attività	<ul style="list-style-type: none"> - porre ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione e confronta come hanno applicato ciò che è stato spiegato. (se la classe ha molti studenti scegline solo alcuni, chiedendo prima se qualcuno è disposto a presentarlo) 	
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Revisione orale: presentazione dell'applicazione dei trucchi e suggerimenti o presentazione del video sui trucchi e suggerimenti creati	
Materiali didattici	Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro stampati per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Apprendimento online (live): presentazione power point, versione pdf della lezione, fogli di lavoro .docx per compiti		
	Apprendimento a distanza - Moodle - Lo stesso nel caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto		



Compito in classe 1:	Gli studenti dovrebbero applicare i suggerimenti e i trucchi presentati al canvas aziendale che hanno creato in precedenza
Compito in classe 2:	Gli studenti dovrebbero creare il proprio video su suggerimenti e trucchi
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori <p>I trucchi e suggerimenti presentati in questa sessione aiutano a ricordare ai partecipanti l'importanza della motivazione e serviranno al tutor per trasmettere nuovamente questo valore. Per il compito in classe n. 2 il tutor deve guidare gli studenti fornendo loro le basi per la creazione del video. Consigliamo al tutor di scegliere un'app per smartphone come InShot o WeVideo e di dare un'occhiata per poi guidare gli studenti all' utilizzo.</p>	

Capitolo 6 Sessione 2: Come diventare un imprenditore?

Titolo del modulo:	Suggerimenti e trucchi (tramite l'animazione)			
Sessione n. 2	Come diventare un imprenditore?			
Durata	2 ore			
Metodo di divulgazione	Blended <input type="checkbox"/>	Faccia a faccia <input type="checkbox"/>	Apprendimento online <input type="checkbox"/>	Apprendimento a distanza (piattaforma di apprendimento) <input checked="" type="checkbox"/>
		Tempo:	Tempo:	Tempo: 2 ore
	Note sulla scelta: <i>* Il formatore sceglierà il metodo di erogazione del corso tenendo conto dell'ubicazione degli studenti interessati, dello spazio e delle risorse didattiche disponibili, della situazione sociale, ecc.</i>			
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Pensare alle idee con passione e non con superficialità • Creare un progetto che possa risolvere problemi e aiutare le persone • Essere unici offrendo qualcosa di diverso dalla concorrenza, ascoltando i propri clienti • Scrivere da soli un piano aziendale ben strutturato • Sapere quanto siano importanti i requisiti legali • Imparare a richiedere e ottenere finanziamenti • Cercare di costruire e far crescere il proprio business passo dopo passo • Sapere quando fare una pausa • Sapere che il successo nasce dall'assunzione di rischi • Imparare dagli errori 			
Risultati di apprendimento previsti:	L01: Gli studenti saranno in grado di pensare alle idee in cui credono veramente L02: Gli studenti saranno in grado di creare un'idea di business che dovrebbe essere una soluzione L03: Gli studenti saranno in grado di identificare il loro target L04: Gli studenti saranno in grado di mettere a fuoco un piano aziendale ben			

Dettagli della sessione:	strutturato L05: Gli studenti saranno in grado di cercare i giusti requisiti legali per avviare la propria attività L06: Gli studenti potranno richiedere e ottenere finanziamenti per avviare una nuova attività L07: Gli studenti potranno far crescere la loro attività un passo alla volta L08: Gli studenti potranno conoscere i propri limiti e quando fare una pausa L09: Gli studenti saranno in grado di assumersi dei rischi L010: Gli studenti saranno in grado di imparare dagli errori		
	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:	Risorse richieste:
	Introduzione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)	<ul style="list-style-type: none"> - Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione. - Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) - Brainstorming: cosa pensi sia necessario per diventare un imprenditore di successo? 	PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)
	Attività 1: Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso	<ul style="list-style-type: none"> - Breve presentazione degli obiettivi della sessione 	PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)
Attività 2: Presentare 10 suggerimenti e trucchi che possono essere utilizzati per capire come diventare un imprenditore	<ul style="list-style-type: none"> - Il tutor presenterà la seconda serie di trucchi e suggerimenti relativi a "come diventare un imprenditore". Il tutor può prendere in considerazione per la spiegazione i contenuti individuati nella Guida. - Interazione con la classe - Presentare alla classe alcune storie di imprenditori migranti di successo presenti nella Guida. - Verificare la comprensione e fornire feedback 	Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 6: Suggerimenti e trucchi (giovani imprenditori migranti di successo; dieci suggerimenti e trucchi: come diventare un imprenditore?)	



	Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti	<ul style="list-style-type: none"> - (esercizio proposto) Chiedere agli studenti di ricercare la storia di un imprenditore migrante e di fare una presentazione, indicando anche quale impatto ha avuto su di loro la loro storia e perché. Il tutor valuterà la presentazione. 	- PC / laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)
	Discussione post-attività	<ul style="list-style-type: none"> - porre ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione 	
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Revisione orale: presentazione sull'imprenditore migrante che hanno scelto	
Materiali didattici	Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro stampati per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Apprendimento online (dal vivo): presentazione power point, versione pdf della lezione, fogli di lavoro .docx per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Moodle - Lo stesso nel caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto		
Compito in classe 1:	Gli studenti dovrebbero identificare una nuova idea imprenditoriale basata sugli elementi appresi durante la lezione		
Compito in classe 2:	Gli studenti dovrebbero fare una ricerca su un imprenditore migrante e fare una presentazione su di lui/lei e dichiarare cosa li ha ispirati della loro storia		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
Questa sessione, contribuisce a mantenere alta la motivazione. È importante per loro fare ricerca e continuare a rafforzare la loro motivazione.			



Capitolo 6 Sessione 3: Intorno alla pianificazione aziendale

Titolo del modulo:	Suggerimenti e trucchi (tramite l'animazione)			
Sessione n. 3	10 trucchi e suggerimenti per la pianificazione aziendale			
Durata	2 ore			
Metodo di divulgazione	Blend ed <input type="checkbox"/>	Faccia a faccia <input type="checkbox"/>	Apprendimento online <input type="checkbox"/>	Apprendimento a distanza (piattaforma di apprendimento) <input checked="" type="checkbox"/>
		Tempo:	Tempo:	Tempo: 2 pre
	<p>Note sulla scelta:</p> <p><i>* Il formatore sceglierà il metodo di erogazione del corso tenendo conto dell'ubicazione degli studenti interessati, dello spazio e delle risorse didattiche disponibili, della situazione sociale, ecc.</i></p>			
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Attrarre partner commerciali • Ottenere informazioni dettagliate sul mercato • Sapersi confrontare con i rivali • Prestare attenzione ai dettagli per far credere alle persone nel business • Creare un'idea di business che sia unica • Provvedere informazioni finanziarie esatte e meticolose • Rendere l'executive summary realistico e molto specifico • Trovare il miglior consulente aziendale per avere una seconda opinione 			
Risultati di apprendimento previsti:	<p>L01: Gli studenti potranno cercare partner commerciali</p> <p>L02: Gli studenti potranno cercare informazioni dettagliate sul mercato</p> <p>L03: Gli studenti saranno in grado di avere una chiara strategia per confrontarsi con la concorrenza</p> <p>L04: Gli studenti potranno controllare tutti i dettagli</p> <p>L05: Gli studenti potranno sviluppare un'opportunità impareggiabile</p> <p>L06: Gli studenti saranno in grado di fornire informazioni finanziarie corrette</p> <p>L07: Gli studenti saranno in grado di rendere il riepilogo esecutivo molto forte, dettagliato e particolare</p>			



	LO8: Gli studenti potranno scegliere il miglior consulente aziendale per avere una seconda opinione		
Dettagli della sessione:	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:	Risorse richieste:
	Introduzione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)	<ul style="list-style-type: none"> - Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione. - Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) Discussione: avete già studiato cos'è un piano aziendale e vi siete esercitati, quali elementi sono più difficili da identificare? Quale sezione ritieni sia la più preziosa per il tuo scopo? Quale sezione pensi debba essere migliorata? 	PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)
	Attività 1: Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso	<ul style="list-style-type: none"> - Breve presentazione degli obiettivi della sessione 	PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)
	Attività 2: Presentando 10 suggerimenti e trucchi che possono essere utilizzati per capire come creare un piano aziendale	<ul style="list-style-type: none"> - Il tutor presenterà allo studente la terza serie di trucchi e suggerimenti: "10 trucchi e suggerimenti per la pianificazione aziendale" utilizzando i contenuti presenti nella Guida - Interazione con la classe e verifica della comprensione 	Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 6: Suggerimenti e trucchi (suggerimenti e trucchi per la pianificazione aziendale)
	Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti	<ul style="list-style-type: none"> - (esercizio proposto) Prendendo in considerazione il video mostrato per la 1 sessione di questo modulo (https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjourney/tips-and-tricks) chiedi agli studenti di produrre il proprio video sulla pianificazione aziendale. - Il tutor darà quindi un feedback ai video creati. 	- PC / laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)
	Discussione post-attività	-poni ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la	

		sessione	
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Revisione orale: presentazione del video su suggerimenti e trucchi	
Materiali didattici	Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro stampati per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Apprendimento online (dal vivo): presentazione power point, versione pdf della lezione, fogli di lavoro .docx per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Moodle - Lo stesso nel caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto		
Compito in classe 1:	Gli studenti dovrebbero creare il proprio video su suggerimenti e trucchi per la pianificazione aziendale		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
Per il compito in classe il tutor deve guidare gli studenti fornendo loro le basi per la creazione del video. Consigliamo al tutor di scegliere un'app per smartphone come InShot o WeVideo e di dare un'occhiata per poi guidare gli studenti al loro utilizzo			



Capitolo 6 Sessione 4: Avere successo come imprenditore

Titolo del modulo:	Suggerimenti e trucchi (tramite l'animazione)			
Sessione n. 4	10 trucchi e suggerimenti per avere successo come imprenditore			
Durata	2 ore			
Metodo di divulgazione	Blended <input type="checkbox"/>	Faccia a faccia <input type="checkbox"/>	Apprendimento online <input type="checkbox"/>	Apprendimento a distanza (piattaforma di apprendimento) <input checked="" type="checkbox"/>
	Tempo:	Tempo:	Tempo:	Tempo: 2 ore
	<p>Note sulla scelta:</p> <p><i>* Il formatore sceglierà il metodo di erogazione del corso tenendo conto dell'ubicazione degli studenti interessati, dello spazio e delle risorse didattiche disponibili, della situazione sociale, ecc.</i></p>			
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Fare una pianificazione aziendale solida e completa • Decidere con attenzione quando il cliente deve pagare • Controllare il flusso di cassa per non dimenticare di assumere un intermediario • Fidarsi del proprio mentore • Promuovere un'idea imprenditoriale con risorse non costose e accessibili • Dedicare tempo anche alla loro vita privata • Scegliere persone che hanno lo stesso punto di vista • Crescere con il lavoro di squadra • Migliorare 			
Risultati di apprendimento previsti:	<p>L01: Gli studenti saranno in grado di fare un piano aziendale dettagliato e costante per non dimenticare nulla</p> <p>L02: Gli studenti saranno in grado di preparare un flusso di cassa</p> <p>L03: Gli studenti potranno controllare ogni passaggio di denaro per non dimenticare di assumere un intermediario</p> <p>L04: Gli studenti potranno fidarsi del loro mentore</p> <p>L05: Gli studenti potranno utilizzare un piccolo budget per promuovere</p>			



Dettagli della sessione:	<p>l'idea di business sui social</p> <p>L06: Gli studenti saranno in grado di conciliare lavoro e vita privata</p> <p>L07: Gli studenti potranno creare un lavoro di squadra in cui le persone lavorano con serenità</p> <p>L08: Gli studenti saranno in grado di insegnare e apprendere nel loro lavoro di squadra</p> <p>L09: Gli studenti potranno aprire la mente per migliorare</p>		
	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:	Risorse richieste:
	<p>Introduzione</p> <p>(dimensione del gruppo ottimale: 1-10)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione. - Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) <p>Discussione: quando pensi alla parola "Imprenditore", qual è la prima persona che ti viene in mente? Perché?</p>	<p>PC/Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)</p>
	<p>Attività 1:</p> <p>Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Breve presentazione degli obiettivi della sessione 	<p>PC/Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)</p>
	<p>Attività 2:</p> <p>Presentazione di 10 suggerimenti e trucchi che possono essere utilizzati per capire come avere successo come imprenditore</p>	<p><i>Questa sessione si concentra sul successo, è importante capire come gli studenti considerano un successo e cosa significa veramente il successo nell'imprenditorialità. Questo è il motivo per cui è importante prendere in considerazione prima i risultati del brainstorming.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Partendo dal risultato del brainstorming, il tutor discuterà cosa sia un imprenditore di successo e poi presenterà i "10 trucchi e suggerimenti Come avere successo come imprenditore" e fornirà esempi per una migliore comprensione - Verificare la comprensione e fornire feedback. Fare domande ai partecipanti per 	<p>Guida per giovani imprenditori migranti</p> <p>Capitolo 6: Suggerimenti e trucchi (dieci suggerimenti e trucchi per avere successo come imprenditore)</p>



		tenerli svegli durante la lezione	
	Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti	<ul style="list-style-type: none"> - (esercizio proposto) Chiedere agli studenti di fare una presentazione sull'imprenditore di successo che hanno identificato nella discussione prima della sessione e chiedere loro di ipotizzare quali dei suggerimenti e trucchi elencati sono stati utilizzati da loro. - Il tutor darà un feedback alla presentazione 	- PC/Laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)
	Discussione post-attività	<ul style="list-style-type: none"> - porre ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione 	
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Revisione orale: presentazione dell'imprenditore di successo che hanno scelto	
Materiali didattici	Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro stampati per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Apprendimento online (dal vivo): presentazione power point, versione pdf della lezione, fogli di lavoro .docx per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Moodle - Lo stesso nel caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto		
Compito in classe 1:	Gli studenti dovrebbero identificare un imprenditore di successo, descrivere le sue caratteristiche e ipotizzare quali dei suggerimenti e trucchi elencati sono stati utilizzati da loro		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
Questa sessione è importante per continuare il lavoro sulla motivazione che deve essere sempre preso in considerazione in ogni sessione svolta			

Capitolo 7 Sessione 1: Top 10 di Fail

Titolo del modulo:	F.A.I.L - Primi tentativi di apprendimento			
Sessione n.	Top 10 di Fail - Altri F.A.I.L			
Durata	2 ore			
Metodo di divulgazione	Blended <input type="checkbox"/>	Faccia a faccia <input type="checkbox"/>	Apprendimento online <input type="checkbox"/>	Apprendimento a distanza (piattaforma di apprendimento) <input checked="" type="checkbox"/>
		Tempo:	Tempo:	Tempo: 2 ore
	Note sulla scelta: <i>* Il formatore sceglierà il metodo di erogazione del corso tenendo conto dell'ubicazione degli studenti interessati, dello spazio e delle risorse didattiche disponibili, della situazione sociale, ecc.</i>			
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendere quali errori possono essere commessi nel processo di creazione dell'impresa • Comprendere come correggere i possibili errori 			
Risultati di apprendimento previsti:	<p>LO1: Gli studenti saranno in grado di identificare tutti i passaggi da compiere per creare una nuova attività</p> <p>LO2: Gli studenti saranno in grado di identificare tutti i possibili errori che si possono incontrare nella creazione di un'impresa</p> <p>LO3: Gli studenti impareranno a trovare una soluzione</p> <p>LO4: Gli studenti aumenteranno le loro capacità di problem solving</p>			
Dettagli della sessione:	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:		Risorse richieste:
	Introduzione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)	<ul style="list-style-type: none"> - Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione. - Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) Discussione: cosa ne pensi del fallimento nell'imprenditorialità? Hai qualche esempio? Cosa significa per te il fallimento? 		PC/Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)



	<p>Attività 1: Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Breve presentazione degli obiettivi della sessione 	
	<p>Attività 2: Introdurre la F.a.i.l identificata nel corso</p>	<p><i>Il fallimento è un argomento importante che gli studenti devono affrontare per prepararli in modo più realistico al mondo dell'imprenditorialità. È importante presentare loro l'argomento con attenzione per non compromettere la loro motivazione.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Prendendo in considerazione gli spunti della discussione il tutor presenterà e commenterà tutte le F.A.I.L identificate nella Guida dopo aver proposto il seguente video identificato https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjourney/top-10-fails . Per far capire meglio agli studenti cos'è il fallimento e come il fallimento sia in realtà un passo necessario per raggiungere il successo è importante fornire loro alcuni esempi concreti di fallimento. Alcuni esempi di fallimento sono presenti nella guida, altri sono presentati nell'Allegato V (sotto forma di testimonianze scritte/storie o video). Il tutor può scegliere dall'elenco fornito quelli che meglio si adattano alla sua prospettiva del corso. - Verificare la comprensione e fornire feedback 	<p>PC/Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)</p> <p>Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 7 F.A.I.L - Primi tentativi di apprendimento (Top 10 di Fail - Altri F.A.I.L)</p>
	<p>Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti</p>	<p>Il tutor può scegliere tra le attività proposte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - (esercizio proposto 1) Chiedere agli studenti di trovare una soluzione per ciascuno degli errori presentati. È possibile più di 	<p>- PC/Laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)</p>

		<p>una soluzione. Possono anche prendere in considerazione il piano aziendale che hanno creato nelle lezioni precedenti.</p> <ul style="list-style-type: none"> - (esercizio proposto 2) Spesso il fallimento si verifica perché gli obiettivi non sono stati identificati in modo corretto. Per fare ciò il tutor può prendere in considerazione l'Allegato VI che presenta gli Obiettivi SMART: cosa sono e come possono essere prodotti. L'allegato contiene anche esercizi che possono essere proposti agli studenti per farli produrre e fissare i propri obiettivi. 	
	Discussione post-attività	Discutere con il gruppo il tema della lezione, cosa hanno imparato e quali sono i loro pensieri sull'argomento dopo la sessione.	
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Presentazione della soluzione trovata ai fallimenti presentati Feedback sugli esercizi sugli obiettivi SMART proposti	
Materiali didattici	Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro stampati per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Apprendimento online (dal vivo): presentazione power point, versione pdf della lezione, fogli di lavoro .docx per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Moodle - Lo stesso nel caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto		
Compito in classe 1:	Gli studenti dovrebbero identificare una o più soluzioni per ciascuno degli errori identificati. Dovrebbero quindi presentare queste soluzioni al tutor e agli altri studenti		
Compito in classe 2:	Gli studenti dovrebbero svolgere gli esercizi sugli obiettivi SMART proposti in allegato		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
<p>È importante che i partecipanti confrontino le soluzioni che hanno trovato per aiutare lo sviluppo delle capacità di risoluzione dei problemi. Il compito in classe 2 considera l'argomento degli obiettivi SMART. Se il tutor sceglie di svolgere questa attività, deve preparare l'argomento in anticipo considerando il materiale fornito e anche facendo ricerche o cercando il supporto di professionisti come coaches.</p>			



Capitolo 8 Sessione 1: 10 suggerimenti e trucchi per fare rete

Titolo del modulo:	Come fare rete?			
Sessione n.	10 Suggerimenti e trucchi per la rete			
Durata	1 ora			
Metodo di divulgazione	Blended <input type="checkbox"/>	Faccia a faccia <input type="checkbox"/>	Apprendimento online <input type="checkbox"/>	Apprendimento a distanza (piattaforma di apprendimento) <input checked="" type="checkbox"/>
		Tempo:	Tempo:	Tempo: 1 ora
	Note sulla scelta: <i>* Il formatore sceglierà il metodo di erogazione del corso tenendo conto dell'ubicazione degli studenti interessati, dello spazio e delle risorse didattiche disponibili, della situazione sociale, ecc.</i>			
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendere l'importanza di una rete • Comprendere le basi di come creare una rete • Capire cosa dovrebbe essere seguito e cosa evitare nella creazione di una rete • Comprendere come mantenere i propri contatti • Capire come avvicinarsi a nuovi contatti 			
Risultati di apprendimento previsti:	L01: Gli studenti saranno in grado di comprendere l'importanza di una rete L02: Gli studenti saranno in grado di capire come creare una rete L03: Gli studenti saranno in grado di capire come affrontare nuovi contatti L04: Gli studenti capiranno cosa dovrebbero seguire e cosa dovrebbero evitare per creare una rete di contatti L05: Gli studenti capiranno come restare in contatto con la propria rete			
Dettagli della sessione:	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:		Risorse richieste:
	Introduzione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)	<ul style="list-style-type: none"> - Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione. - Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) Brainstorming: cosa pensi sia una rete? Come 		PC/Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)



		pensi che si possa creare una rete?	
	Attività 1: Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso	<ul style="list-style-type: none"> - Breve presentazione degli obiettivi della sessione 	
	Attività 2: Suggerimenti e trucchi per la rete	<p><i>Questa sessione riguarda il networking che è la chiave per una nuova attività per costruire la sezione clienti e possibili partner.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Il tutor, prendendo in considerazione il materiale presentato nella Guida, spiegherà agli studenti perché è importante creare una rete e come restare in contatto con loro - Lui/lei presenterà quindi i suggerimenti e i trucchi della rete identificati. - Verificare la comprensione e fornire feedback - (esercizio proposto) per far capire ai partecipanti come rompere il ghiaccio, fase importante per avviare il processo di networking, il tutor può presentare al gruppo "l'Esercitazio del Bingo Umano". In questo esercizio i partecipanti potranno liberamente le domande presentate nel modulo (Allegato VII) raccogliendo informazioni dal gruppo. Il primo a completare il modulo con tutte le informazioni dirà quindi "Bingo" e il gioco si 	<p>PC/Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)</p> <p>Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 8 Come fare rete</p>



		interrompe. Il primo partecipante che finirà spiegherà quindi cosa ha scoperto sui membri del gruppo	
	Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti	<p><i>Il tutor può scegliere tra i seguenti esercizi proposti:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - (esercizio proposto 1) Chiedere agli studenti di creare un video che spieghi la loro idea di business in un massimo di 30 secondi - (esercizio proposto 2) Chiedere agli studenti di immaginare di raggiungere una persona famosa/imprenditore, come possono iniziare e portare avanti la conversazione? Gli studenti dovrebbero: <ul style="list-style-type: none"> o creare un obiettivo: cosa vogliono sapere da quella persona? O di quali informazioni/ supporto hanno bisogno da loro? o Disporre 10 domande per raggiungere ciò che vogliono sapere 	- PC/Laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)
	Discussione post-attività	- porre ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione, se hanno altri suggerimenti e trucchi per la creazione della rete	PC / laptop e piattaforma online specifica - consegna di lezioni dal vivo online - o chat / forum sulla piattaforma Moodle del progetto)
Metodi di valutazione	Informale e non formale	-Presentazione del video realizzato -Revisione orale delle domande elaborate	

Materiali didattici	Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro stampati per i compiti
	Apprendimento a distanza - Apprendimento online (dal vivo): presentazione power point, versione pdf della lezione, fogli di lavoro .docx per i compiti
	Apprendimento a distanza - Moodle - Lo stesso nel caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto
Compito in classe 1:	- Gli studenti dovrebbero creare un video di 30 secondi in cui spiegano la loro idea di business
Compito in classe 2:	- Gli studenti dovrebbero immaginare di incontrare una persona famosa e di entrare in contatto con lui/lei per la prima volta. Devono fissare un obiettivo per la comunicazione e disporre 10 domande per raggiungerlo
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori	
È importante che gli studenti capiscano non solo come creare una rete ma anche come tenersi in contatto con la loro rete	



Capitolo 9 Sessione 1: Cos'è il marketing? Suggerimenti e trucchi per il marketing

Titolo del modulo:	Marketing e comunicazione		
Sessione n.	Cos'è il marketing? Suggerimenti e trucchi per il marketing		
Durata	1 ora		
Metodo di divulgazione	Blended <input type="checkbox"/>	Faccia a faccia <input type="checkbox"/>	Apprendimento online <input type="checkbox"/>
		Tempo:	Tempo:
	Apprendimento a distanza (piattaforma di apprendimento) <input checked="" type="checkbox"/> Tempo: 1 ora		
	Note sulla scelta: <i>* Il formatore sceglierà il metodo di erogazione del corso tenendo conto dell'ubicazione degli studenti interessati, dello spazio e delle risorse didattiche disponibili, della situazione sociale, ecc.</i>		
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Capire cos'è il marketing • Comprendere l'utilità del marketing negli affari • Comprendere i passaggi chiave per la creazione di una campagna di marketing • Comprendere l'importanza del branding 		
Risultati di apprendimento previsti:	L01: Gli studenti saranno in grado di capire cos'è il marketing L02: Gli studenti saranno in grado di identificare le basi del marketing L03: Gli studenti saranno in grado di comprendere l'importanza del branding L04: Gli studenti saranno in grado di comprendere i passaggi principali per creare una campagna aziendale L05: Gli studenti saranno in grado di tenere traccia delle tendenze e di cosa considerare nella loro strategia di marketing		
Dettagli della sessione:	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:	Risorse richieste:
	Introduzione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)	<ul style="list-style-type: none"> - Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione. - Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) Discussione: chiedi ai membri della classe di discutere cosa sanno e cosa intendono se si 	PC/Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)



		dice la parola "marketing"	
	Attività 1: Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso	<ul style="list-style-type: none"> - Breve presentazione degli obiettivi della sessione 	PC/Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)
	Attività 2: Spiega cos'è il marketing e presenta i suggerimenti e i trucchi individuati	<ul style="list-style-type: none"> - Il tutor inizierà la sessione con il tema del marketing mostrando agli studenti il video selezionato: https://www.youtube.com/watch?v=RWzoaDzHtiA - Il tutor presenterà quindi i suggerimenti e i trucchi identificati nella Guida. - Presenterà alla classe i suggerimenti e i trucchi di marketing identificati nella lezione - Interazione con la classe facendo domande per assicurarsi che abbiano capito e fornire feedback 	Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 9 Marketing e comunicazione (cos'è il marketing; 10 consigli da condividere con te)
	Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti	<p><i>Il tutor può scegliere tra uno o più degli esercizi proposti:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - (esercizio proposto 1) Una delle principali piattaforme importanti per il marketing sono i social media. Chiedere agli studenti di identificare quale social media è più adatto alla loro idea di business. - Perché hanno scelto quella piattaforma? - Quali contenuti possono attrarre il loro target? - Dopo l'assegnazione chiedi ai partecipanti di condividere con il gruppo ciò che hanno identificato nell'aspetto dei social media. - (esercizio proposto 2) Chiedere agli studenti di: <ul style="list-style-type: none"> o Crea il proprio logo e USP 	- PC/Laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)



		<ul style="list-style-type: none"> ○ Hashtag per raggiungere il proprio gruppo target/ slogan ○ Citazione su innovazione, imprenditorialità, leadership <p>- (esercizio proposto 3) Chiedere agli studenti di creare un piano per una campagna pubblicitaria tenendo in considerazione la loro idea imprenditoriale</p>	
	Discussione post-attività	- porre ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione e se hanno altri suggerimenti o trucchi nel campo del marketing.	
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Revisione orale degli esercizi proposti	
Materiali didattici	Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro stampati per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Apprendimento online (dal vivo): presentazione power point, versione pdf della lezione, fogli di lavoro .docx per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Moodle - Lo stesso nel caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto		
Compito in classe 1:	Gli studenti dovrebbero concentrarsi sui social media per scopi di marketing. Devono svolgere un sondaggio e rispondere alle domande identificate per l'attività.		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
È importante confrontarsi con le idee riguardanti il compito assegnato poiché oggi i social media hanno una posizione cruciale nella promozione del marketing. Ciascun partecipante dovrà poi, anche solo al docente, presentare il proprio lavoro per una valutazione informale.			



Capitolo 9 Sessione 2: Cos'è la comunicazione?

Titolo del modulo:	Marketing e comunicazione			
Sessione n. 2	Cos'è la comunicazione?			
Durata	1 ora			
Metodo di divulgazione	Blended <input type="checkbox"/>	Faccia a faccia <input type="checkbox"/>	Apprendimento online <input type="checkbox"/>	Apprendimento a distanza (piattaforma di apprendimento) <input checked="" type="checkbox"/>
		Tempo:	Tempo:	Tempo: 1 ora
	<p>Note sulla scelta:</p> <p><i>* Il formatore sceglierà il metodo di erogazione del corso tenendo conto dell'ubicazione degli studenti interessati, dello spazio e delle risorse didattiche disponibili, della situazione sociale, ecc.</i></p>			
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendere l'importanza della comunicazione • Comprendere le basi per una comunicazione di successo 			
Risultati di apprendimento previsti:	<p>LO1: Gli studenti saranno in grado di capire cos'è la comunicazione</p> <p>LO2: Gli studenti saranno in grado di comprendere l'importanza di una comunicazione di successo nel campo degli affari</p> <p>LO3: Gli studenti saranno in grado di identificare quali passi intraprendere per creare e mantenere una comunicazione di successo</p> <p>LO4: Gli studenti saranno in grado di applicare i suggerimenti individuati per una comunicazione di successo</p>			
Dettagli della sessione:	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:		Risorse richieste:
	Introduzione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)	<ul style="list-style-type: none"> - Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione. - Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) Brainstorming: cosa pensi sia necessario per una comunicazione di successo? 		PC/Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)



	<p>Attività 1: Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Breve presentazione degli obiettivi della sessione 	<p>PC/Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)</p>
	<p>Attività 2: Spiegare cos'è la comunicazione e presentare i suggerimenti e i trucchi individuati</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Il tutor inizierà la sessione mostrando prima il video identificato nel corso: https://www.youtube.com/watch?v=RWzoaDzHtiA - Dopo il video il tutor proseguirà spiegando il tema della comunicazione, tenendo in considerazione i contenuti proposti nella Guida. - Interazione con la classe facendo domande per assicurarsi che abbiano capito e fornire feedback 	<p>Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 9 Marketing e comunicazione (cos'è la comunicazione? Suggerimenti su come comunicare)</p>
	<p>Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti</p>	<ul style="list-style-type: none"> - (esercizio proposto 1) Uno dei momenti più importanti della comunicazione è come iniziarla. Dividendo i partecipanti a coppie (o individualmente) dovrebbero identificare come possono iniziare una conversazione con una persona sconosciuta. Devono prendere in considerazione: <ul style="list-style-type: none"> o Quali domande si possono fare per rompere il ghiaccio? o Come può essere presentata l'idea di business? o Come evitare il "silenzio imbarazzante"? Cosa si può fare? - Dopo il compito chiedi ai partecipanti di condividere con il gruppo ciò che hanno identificato - (esercizio proposto 2) Gli studenti dovrebbero creare una storia sull'imprenditorialità basata sul Joseph Campbell-Hero's 	<p>- PC/Laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)</p>



		Journey (Monomito). Per svolgere questo esercizio il tutor dovrà prendere in considerazione la spiegazione presente in Allegato VIII	
	Discussione post-attività	- poni ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione e se hanno altri suggerimenti o trucchi per quanto riguarda la comunicazione	
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Revisione orale degli esercizi proposti	
Materiali didattici	Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro stampati per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Apprendimento online (dal vivo): presentazione power point, versione pdf della lezione, fogli di lavoro .docx per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Moodle - Lo stesso nel caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto		
Compito in classe 1:	Gli studenti dovrebbero concentrarsi sull'inizio di una conversazione. Devono identificare una risposta per ciascuna delle domande proposte nell'attività		
Compito in classe 2:	Gli studenti dovrebbero creare una storia sull'imprenditorialità basata sul Joseph Campbell-Hero's Journey (Monomito).		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
È importante che l'insegnante abbia familiarità con l'argomento e con le tecniche che possono essere adottate per avere una conversazione di successo. In questo senso possono essere utili le competenze di un coacher.			

4. Istruzioni per l'app

E- assessment tool

L'e-assessment tool di YME è uno strumento di autovalutazione che aiuterà i giovani migranti a valutare sé stessi in base alle proprie capacità imprenditoriali.

È possibile accedere allo strumento tramite <http://www.yme-platform.net/Tool.html> o accedendovi dalla prima pagina della piattaforma YME (<http://www.yme-platform.net/>). Per accedervi, l'utente deve ricevere un account dagli amministratori della piattaforma YME o registrarsi creandone uno lui stesso.

Lo strumento consiste in un questionario che aiuterà l'utente a valutare le sue capacità imprenditoriali rispondendo a domande provenienti da aree quali fiducia in sé stessi, comunicazione, leadership, creatività / innovazione, problem solving, finanza, ambizione e assunzione di rischi. Sulla base dei risultati del questionario, l'utente riceverà un breve feedback (un punteggio) e sarà indirizzato a risorse di apprendimento che potranno essere utilizzate per migliorare le proprie capacità imprenditoriali.

Piattaforma YME

È possibile accedere alla piattaforma YME tramite <http://www.yme-platform.net/>.

La piattaforma YME è uno strumento che consente un accesso integrato a tutte le risorse imprenditoriali ed educative sviluppate per supportare i giovani migranti che vogliono saperne di più sull'imprenditorialità e che vogliono essere guidati nell'apertura di una nuova impresa. La piattaforma contiene lo strumento di valutazione elettronica YME, le guide per insegnanti / tutor e studenti (giovani migranti) sviluppate durante il progetto YME e uno spazio di e-Learning che dà accesso alle risorse di apprendimento a tutti i migranti che desiderano migliorare le loro conoscenze in quest'area e avviare un'attività in proprio.

5. Allegati

Allegato I – Lista video di ispirazione

1. Domino Chain Reaction

<https://youtu.be/y97rBdSYbkg>

Una tessera del domino può rovesciare un'altra tessera di circa 1,5 volte più grande di sé stesso. Una catena di domino di dimensioni crescenti produce una sorta di reazione meccanica a catena che inizia con una piccola spinta e abbatte un domino di dimensioni impressionanti. Idea originale di Lorne Whitehead, American Journal of Physics, Vol. 51, pagina 182 (1983).

2. Le cose migliori sulla terra sono dall'altra parte della paura

<https://youtu.be/Hpd61o6TvXM>

L'attore Will Smith condivide la sua esperienza con il paracadutismo con una citazione di Franklin D. Roosevelt: "L'unica cosa che dobbiamo temere è la paura stessa". Smith sottolinea l'importanza di far fronte alle nostre paure trovandoci faccia a faccia con loro.

3. Moonshot Thinking

<https://youtu.be/pEr4j8kgwOk>

Perché puntare a un 10% quando puoi puntare a un x10? Invece di un guadagno del 10%, un colpo di luna mira a un miglioramento 10 volte rispetto a quello che esiste attualmente. La combinazione di un problema enorme, una soluzione radicale a quel problema e la tecnologia rivoluzionaria che potrebbe rendere possibile quella soluzione, è l'essenza di un colpo di luna.

4. Come imparare dal rifiuto e dal fallimento

<https://youtu.be/-vZXgApsPCQ>

Jia Jiang si avventura coraggiosamente in un territorio che molti di noi temono: il rifiuto. Cercando il rifiuto per 100 giorni - dal chiedere a uno sconosciuto di prendere in prestito \$ 100 alla richiesta di un "rifornimento di hamburger" in un ristorante - Jiang si è desensibilizzato al dolore e alla vergogna che il rifiuto spesso porta e, nel processo, ha scoperto che semplicemente chiedendo per quello che vuoi puoi aprire possibilità in cui ti aspetti di trovare vicoli ciechi.

5. Episodio Bloomberg Entrepreneurship World Silicon Valley

<https://youtu.be/1s86 I--LKQ>

Turkish Bloomberg HT Channel presenta una parte speciale del suo "Entrepreneurship World" a San Francisco, doppiato da Oguzhan Aygoren, capo del centro per l'imprenditorialità dell'Università Bogazici di Istanbul, in Turchia. L'ospite è il co-fondatore e CEO di una start-up, Anki Inc., Boris Sofman e l'argomento è sulla robotica e sull'intelligenza artificiale come aree di funzionamento di questa azienda. (L'inizio del video è in turco, ma continua in inglese)

6. Inizia dal perché

https://youtu.be/u4ZojKF_VuA

Simon Sinek spiega che c'è uno schema sul motivo per cui Apple è così innovativa, perché Martin Luther King è stato così stimolante ("Era: "Ho un sogno!" "Non ho un piano"): Tutte le grandi aziende e leader pensano, agiscono e comunicano allo stesso modo. Si chiama Golden Circle. Si tratta solo del perché? Come? Che cosa? Quando le persone credono in quello che fai, avrai successo. Perché? Come? Che cosa? Per favore guarda!

7. Steve Jobs 2005 Stanford discorso d'inizio

<https://youtu.be/UF8uR6Z6KLc>

Attingendo ad alcuni dei punti più cruciali della sua vita, Steve Jobs, amministratore delegato e co-fondatore di Apple Computer e Pixar Animation Studios, ha esortato i laureati a perseguire i loro sogni e vedere le opportunità nelle battute d'arresto della vita - inclusa la morte stessa - al 114° inizio dell'università il 12 giugno 2005.

Steve Jobs racconta tre storie di vita:

1. Storia sull'unione dei punti
2. Storia di amore e perdita: scegli la tua passione, non accontentarti del meno
3. Una storia sulla morte: il tuo tempo è limitato: non sprecarlo, vivendo la vita di qualcun altro.

8. Sei lezioni di vita da Steve Jobs

<https://www.youtube.com/watch?v=6ARaPFvmSc0>

Le 6 lezioni di vita in questo video:

1. Scegli la vita che vuoi vivere
2. I certificati non contano
3. Sogna in grande
4. Inizia da qualche parte
5. Vivi ogni giorno come se fosse l'ultimo
6. Fallisci solo quando smetti di provare

9. Le 5 regole del successo di Arnold Schwarzenegger

https://youtu.be/Kb7_E12FFLw

L'attore Arnold Schwarzenegger rivela i suoi 5 passi segreti per affrontare la vita e diventare Mr. Universo (all'età di 20 anni), 7 volte Mr. Olympia, leggenda di Hollywood e Governatore della California per due mandati. La sua storia dimostra che nessun ostacolo è troppo grande da superare e nessuna visione è troppo grande da raggiungere.

1. Trova la tua visione e seguila

2. Non pensare mai in piccolo, pensa sempre in grande
3. Ignora gli oppositori
4. Datti da fare
5. Non solo prendere, restituisci qualcosa (...e cambia il mondo)

10. Discorso ispiratore di Rocky Balboa

https://youtu.be/D_Vg4uyYwEk

“Lascia che ti dica qualcosa che già sai. Il mondo non è tutto sole e arcobaleni. È un posto molto cattivo e brutto e non mi interessa quanto sei duro, ti batterà in ginocchio e ti terrà lì per sempre se lo permetti. Tu, io o nessuno colpirà forte come la vita. Ma non si tratta di quanto duramente colpisci. Si tratta di quanto sia difficile farlo e continuare ad andare avanti...”

11. Sogna in grande

<https://youtu.be/zfWjApEUS88>

Tim Bengel, giovane artista tedesco, racconta di come è diventato un artista innovativo e attraverso il suo lavoro è arrivato a creare la sua mostra di artista solista a New York.

12. Sogno e Design (Il lavandino nascosto)

<https://www.facebook.com/watch/?v=541414016390615>

Il video mostra la realizzazione di un lavabo innovativo che unisce la funzionalità all'esperienza.

13. Utilizzando la tradizionale arte turca Ebru per il cambiamento

<https://youtu.be/E1eS3ChsQAM>

Il video mostra l'uso di una tecnica artistica tradizionale per ricreare un famoso dipinto di Van Gogh.

14. Abitudine sorprendente degli originali

<https://youtu.be/fxbCHn6gE3U>

Il TED talk presenta la cosiddetta categoria degli “originali” e i relatori spingono il pubblico a comprenderne le caratteristiche e il valore.

15. Nella mente di un maestro procrastinatore

<https://youtu.be/arj7oStGLkU>

Il discorso TED presenta in modo innovativo com'è la mente di un procrastinatore, cosa significa e cosa implica la procrastinazione.

16. Fallisci presto, fallisci velocemente per avere successo prima

<https://youtu.be/VzhEijUEQYc>

Il video mostra come un giovane ragazzo ha imparato a fare un back flip in meno di 6 ore e propone il valore della resilienza.

17. Perché le startup hanno successo

<https://youtu.be/bNpx7gpSqBY>

Questo video esplora le ragioni del fallimento o del successo di una startup. Il relatore sottolinea che i principali fattori che determinano il successo sono: l'idea, il team, il modello di business, il finanziamento e la tempistica. I più influenti di questi fattori sono i tempi [42%] e il team [32%].

18. Come iniziare un movimento

<https://youtu.be/fW8amMCVAIQ>

Questo video evidenzia l'importanza della fiducia in sé stessi nella leadership e il ruolo svolto dai partner nel promuovere e sostenere i leader aziendali di culto e nell'attrarre altri partner.

19. Strano o semplicemente diverso

<https://youtu.be/1K5SycZjGhI>

Il video speaker esplora l'importanza della prospettiva locale e culturale in relazione a qualsiasi ipotesi che potrebbe essere fatta, mostrando che qualunque concetto possa essere la norma per te, potrebbe essere vero il contrario per gli altri a seconda del contesto locale.

20. Tieni per te i tuoi obiettivi

<https://youtu.be/NHopJHSIVo4>

Il video speaker presenta il paradosso di come condividere i tuoi obiettivi e le tue ambizioni personali con qualcun altro renderà meno probabile che si materializzi a causa di fattori psicologici.

21. Rifugiati e imprenditorialità, Turchia: a partire da zero

<https://m.youtube.com/watch?v=f0lBTyLeja8>

Il video riassume ed esplora le difficoltà e gli ostacoli della vita reale che possono incontrare individui come i rifugiati che hanno bisogno di ricostruire la propria vita in paesi stranieri

22. Un imprenditore rifugiato siriano trasforma un capannone in una fabbrica di cioccolato:

<https://m.youtube.com/watch?v=I8rUj0AHiFY>

Come le abilità precedenti possono aiutarti a trasformare un capannone in una fabbrica di cioccolato di successo

23. Incontra i rifugiati siriani trasformati in imprenditori che vivono in Turchia:

<https://m.youtube.com/watch?v=7GOVkz3PBHA>

Rifugiati siriani che avviano attività e creano posti di lavoro in Turchia

24. NO EXCUSES - Miglior video motivazionale inglese con sottotitoli

<https://www.youtube.com/watch?v=wnHW6o8WMas>

Questo video motivazionale spiega cosa devi fare quando hai un problema. Fai qualcosa al riguardo! Hai tempo, hai capacità, hai la conoscenza. Non sarà mai facile. Questa è la tua opportunità: fallo accadere!

25. DREAM - Video motivazionale. Inglese sottotitolato, anche italiano.

<https://www.youtube.com/watch?v=g-jwWYX7Jlo&feature=youtu.be>

Non rinunciare ai tuoi sogni. Il tuo sogno è possibile. La grandezza esiste in tutti noi. Sei unico. Guarda anche The Pursuit of Happiness su come superare la delusione e la battuta d'arresto e avere successo alla fine!

26. GUARDA QUESTO OGNI GIORNO E CAMBIA LA TUA VITA - Discorso motivazionale di Denzel Washington Denzel Washington 2020:

<https://www.youtube.com/watch?v=tbnzAVRZ9Xc&t=27s>

Nelson Mandela ha detto: "Non c'è passione da trovare giocando in piccolo, accontentandosi di una vita che è meno di quanto sei capace di vivere" Fai ciò che ti appassiona. I sogni senza obiettivi sono solo sogni. Fallirai ad un certo punto della tua vita: abbraccialo e consideralo! Tutti hanno il talento per avere successo, ma se non fallisci non ci stai nemmeno provando. Il fallimento è il modo migliore per capire la tua direzione.

Allegato II – Strumento di valutazione elettronica e piattaforma YME

E- assessment tool

L'e-assessment tool di YME è uno strumento di autovalutazione che aiuterà i giovani migranti a valutare sé stessi in base alle proprie capacità imprenditoriali.

È possibile accedere allo strumento tramite <http://www.yme-platform.net/Tool.html> o accedendovi dalla prima pagina della piattaforma YME (<http://www.yme-platform.net/>). Per accedervi, l'utente deve ricevere un account dagli amministratori della piattaforma YME o registrarsi creandone uno lui stesso.

Lo strumento consiste in un questionario che aiuterà l'utente a valutare le sue capacità imprenditoriali rispondendo a domande provenienti da aree quali fiducia in sé stessi, comunicazione, leadership, creatività / innovazione, problem solving, finanza, ambizione e assunzione di rischi. Sulla base dei risultati del questionario, l'utente riceverà un breve feedback (un punteggio) e sarà indirizzato a risorse di apprendimento che potranno essere utilizzate per migliorare le proprie capacità imprenditoriali.

Piattaforma YME

È possibile accedere alla piattaforma YME tramite <http://www.yme-platform.net/>.

La piattaforma YME è uno strumento che consente un accesso integrato a tutte le risorse imprenditoriali ed educative sviluppate per supportare i giovani migranti che vogliono saperne di più sull'imprenditorialità e che vogliono essere guidati nell'apertura di una nuova impresa. La piattaforma contiene lo strumento di valutazione elettronica YME, le guide per insegnanti / tutor e studenti (giovani migranti) sviluppate durante il progetto YME e uno spazio di e-Learning che dà accesso alle risorse di apprendimento a tutti i migranti che desiderano migliorare le loro conoscenze in quest'area e avviare un'attività in proprio.

Allegato III – Esercizi sul gruppo target

Esercizio n. 1:

Stiamo vendendo bevande energizzanti per alte prestazioni nello sport, 50enne può essere il nostro target group?

Si o no

Perché?

Per favore, lasciaci il tuo commento _____

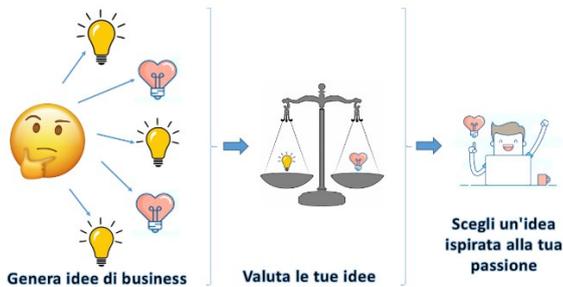
Esercizio n.2:

- Vuoi vendere una nuova bevanda energizzante, qual è il tuo target? Scrivi una descrizione dettagliata del tuo target o della tua persona, includi la loro età, il luogo in cui vivono, gli atteggiamenti, gli hobby, sii il più specifico possibile. Un target di turisti di 30-50 anni, manca di dettagli, 30 anni come un tipo di musica per esempio e 45-50 altri. Definisci la tua persona/target nel modo più specifico possibile.

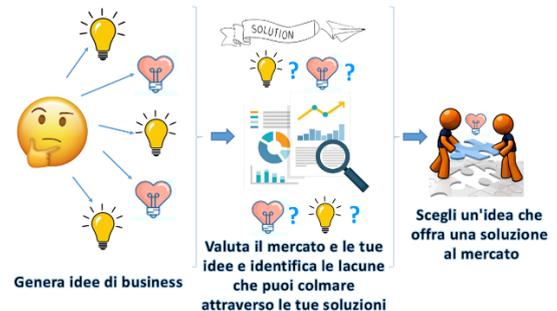


Allegato IV: Dieci suggerimenti e trucchi su Come diventare un imprenditore?

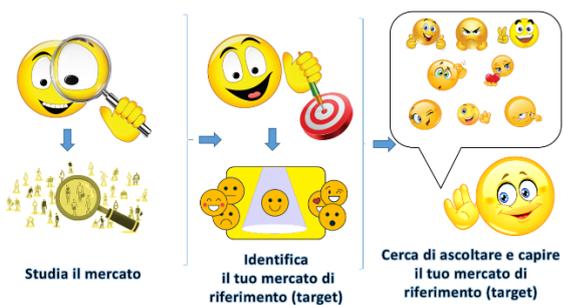
6.3.1 La tua idea imprenditoriale dovrebbe essere alimentata dalla passione.



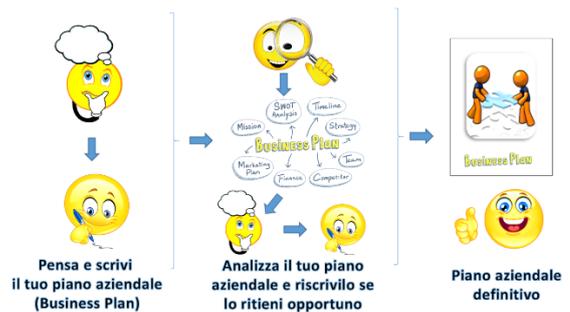
6.3.2. La tua idea imprenditoriale dovrebbe essere una soluzione.



6.3.3. Dovresti identificare e comprendere il tuo mercato di riferimento.



6.3.4. Dovresti preparare un business plan ben strutturato.



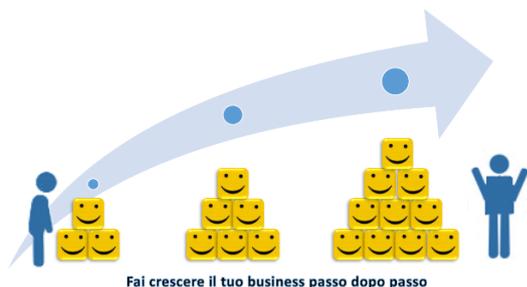
6.3.5. Dovresti conoscere i requisiti legali per avviare un'impresa.



6.3.6. Dovresti ottenere un finanziamento per la tua idea imprenditoriale.



6.3.7. Dovresti iniziare su piccola scala e lavorare per far crescere la tua attività.

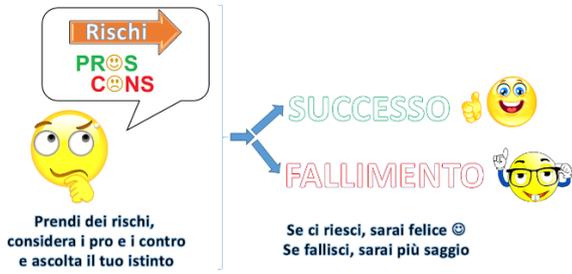


6.3.8. Dovresti fare delle pause.





6.3.9. Dovresti correre dei rischi.



6.3.10. Dovresti imparare dai tuoi errori.



Allegato V - Storie vere sul fallimento

1. Khaled, un siriano di 56 anni

Abbiamo incontrato Khaled, un siriano di 56 anni che è riuscito a fare affari quando era giovane. Era felice di condividere con noi una parte della sua storia di vita.

Avevo 16 anni quando sono atterrato per la prima volta in Romania. Il mio obiettivo qui era frequentare la scuola di odontoiatria, ma la Romania mi ha dato alcune opportunità e non potevo lasciarle passare. Nel mio ultimo anno di studi, ho visto alcune opportunità con i miei amici più grandi che erano già qui, e vendevano scarpe di importazione dai paesi arabi. Ma non avevo i soldi per avviare la mia attività, così ho aperto una società e ho iniziato a essere il loro venditore, guadagnando dalle commissioni.

Dopo un po' ho avviato la mia società di importazione. Stavo importando il tessuto, che era una grande novità, e vendendo con qualche commissione, ma sono anche riuscito a lavorare con alcune aziende e creare alcune tende o tappeti di tessuto, utilizzando alcuni modelli tipici del mio paese d'origine. Ma non ha funzionato come mi aspettavo, ho provato quindi ad implementare un design orientale, ma al popolo rumeno non è piaciuto molto.

A quel tempo, questo evento mi ha impedito di fare questa attività perché, a quei tempi, la Romania aveva molte fabbriche che producevano quasi gli stessi tappeti e tende in stile "rumeno" con alcuni che avevano grandi contratti. Pensavo di non poter superare queste aziende, io ero giovane e non così ottimista, volevo provare qualcosa di nuovo, ma avevo paura di farlo.

Dato che il mio rumeno era buono, alcuni rumeni conoscevano le mie capacità imprenditoriali e sapevano che avevo contatti con il mio paese di origine. Mi hanno rintracciato e ci siamo messi in contatto. Erano persone che avevano attività di import-export e alcuni di loro mi hanno fatto offerte vantaggiose per avere la spedizione via mare. Tuttavia, ho avuto paura di accettare e dopo mi sono pentito di aver avuto un'opportunità simile ma di non averla sfruttata, avevo paura del fallimento perché l'ultima attività non doveva avere successo.

Ma non ho smesso. Dovevo mangiare. Avevo già 27-28 anni, un figlio e una moglie. Smettere non era un'opzione. Ma per quanto cercassi di trovare una soluzione, non mi venne in mente nulla. Per fortuna però, un giorno un vecchio socio dell'industria delle tende mi ha chiamato, dicendomi che aveva delle pecore in vendita, come sapeva, noi musulmani mangiamo praticamente solo carne di pecora e vedeva ciò come un'opportunità e da lì abbiamo avviato un'attività in questa zona.

Sfortunatamente, la maggior parte dei migranti non vuole rimanere in Romania, vuole partire in altri paesi europei e la Romania è solo la loro porta per quei paesi.

Guarda questa storia - <https://www.infomigrants.net/en/post/22604/ahmad-s-story-i-just-want-to-educate-myself>

2. Il fondatore di Bionluk Utku Subakan circa 16 tentativi falliti:

<https://youtu.be/-RM2Wjy-Urg>

3. Il fondatore di Intercity Vural Ak:

<https://youtu.be/FlgLHYk87ME>

4. Storia del fallimento di Otoparlat:

<https://youtu.be/7ugzIQwdg2E>

5. Storia del fallimento di Bilemezsın:

https://youtu.be/T488cx5h_E

6. Storia di fallimento e inversione di tendenza di Berhan Kongel:

<https://youtu.be/teKNU7pdowU>

7. Hoop

2015 - 2020

Fase di evoluzione: Venture

Numero di dipendenti: 25-49

Settore: Tempo libero e intrattenimento

Hoop è stato lanciato per la prima volta nel 2016, creato da un gruppo di genitori che volevano togliersi l'impegno di trovare attività da fare con i propri figli. Hanno sviluppato un'app mobile che collegava le famiglie agli eventi nella loro zona, dalle lezioni di danza ai laboratori creativi e tutto il resto. L'app è stata aggiornata quotidianamente, con oltre 100.000 attività per bambini di età compresa tra 0 e 11 anni, comprese di valutazioni e recensioni e servizi di prenotazione online.

Nel dicembre 2016, Hoop si è assicurata un investimento di 2 milioni di sterline da BGF Ventures, per una partecipazione del 30% nella società. Alla fine di settembre 2017, un'ulteriore raccolta fondi azionaria ha portato Hoop da un'azienda in fase di avviamento a una società in fase di sviluppo. Alla fine di quell'anno, a soli 12 mesi dal primo round di investimenti, Hoop aveva più di 25 dipendenti. Durante il suo ciclo di vita, Hoop ha raccolto un totale di 8,4 milioni di sterline attraverso tre round di investimento, l'ultimo dei quali è stato a maggio 2018. Oltre a BGF, i suoi investitori includevano Edge Investments e lo studio digitale ustwo.

L'obiettivo di Hoop era "aiutare le famiglie a dedicare meno tempo alla pianificazione e più tempo a divertirsi". Quest'app è stata utilizzata da oltre 1,5 milioni di famiglie e 15.000 organizzatori in tutto il Regno Unito. È stata anche nominata due volte "App of the Year" da Apple, nel 2016 e nel 2017. Hoop aveva trovato e soddisfatto un bisogno crescente tra le famiglie moderne. Come ha dichiarato il co-fondatore e CEO Daniel Bower in un'intervista, i genitori millennial "sono cresciuti utilizzando Deliveroo, Uber e WhatsApp per organizzare le loro vite e vogliono gestire il tempo della loro famiglia allo stesso modo, aspettandosi che le informazioni siano accessibili in un momento Avviso."

Nonostante il suo successo iniziale, Hoop ha incontrato difficoltà nel 2020. Come gran parte del settore del tempo libero e dell'intrattenimento, Hoop è stato gravemente colpito dalla pandemia. Durante il blocco, l'app di prenotazione delle attività dell'azienda è diventata in gran parte obsoleta. Entro l'8 aprile, l'impatto di COVID-19 sull'azienda è stato enorme. Lottando per sopravvivere, Hoop ha introdotto una funzionalità nella sua app che offre attività online per i bambini, ma questo non è stato sufficiente per coprire le perdite dell'azienda. Dopo alcuni mesi impegnativi, Hoop ha annunciato la sua chiusura il 6 luglio.

Postato sul suo sito web, il messaggio di chiusura di Hoop recitava: "Come molte aziende in tutto il mondo, la pandemia COVID-19 ha avuto un enorme impatto su Hoop. Quando è iniziato il blocco nel Regno Unito, le entrate generate da Hoop dalle prenotazioni sono rapidamente scese quasi a zero... Abbiamo passato gli ultimi mesi alla ricerca di modi che permettessero a Hoop di continuare, tuttavia questi tentativi si sono rivelati alla fine infruttuosi. "

8. Cuckooz

2016 - 2020

Stadio di evoluzione: seme

Numero di dipendenti: 5-9

Settore: Alloggio

Cuckooz è stata fondata nel 2016 dagli imprenditori Charlie Rosier e Fabienne O'Neill. La coppia aveva deciso di creare appartamenti con servizi di design e di fascia alta a Londra che "aiutassero i nomadi a sentirsi sedentari". Queste case erano disponibili per affitti a medio e breve termine e miravano a "la prossima generazione di viaggiatori che hanno bisogno più di un semplice appartamento". Oltre allo spazio fisico, Cuckooz aveva diverse offerte incentrate sui turisti, incluso un servizio di portineria con informazioni sulla zona locale.

Nel febbraio 2017, Cuckooz si è assicurata un investimento azionario iniziale di £ 200.000 da investitori anonimi, con una valutazione ante-soldi di £ 1,47 milioni. Nello stesso anno, un'ulteriore raccolta fondi a dicembre, con una valutazione in anticipo di 3,99 milioni di sterline, portò l'investimento totale a 350.000 sterline. Entro il 2020, il portafoglio dell'azienda era cresciuto fino a includere diverse località nella capitale, tra cui Bloomsbury, Shoreditch e Hoxton, e hanno appena lanciato i loro nuovi appartamenti a Camden nell'ottobre dello scorso anno.

Durante la sua vita, Cuckooz ha vinto due Serviced Apartment Awards, per la migliore campagna di marketing/branding nel 2019 e come miglior operatore nel 2020 (poco prima della quarantena). Sforzandosi di diventare i prossimi grandi innovatori nel settore dell'ospitalità, il team fondatore di Cuckooz ha cercato di creare esperienze completamente nuove per i propri ospiti. Nel 2018, hanno lanciato The Zed Rooms a Shoreditch, progettato per aiutare il sonno REM e affrontare il cosiddetto "effetto della prima notte" quando si arriva in un luogo sconosciuto: dai cuscini termoregolatori a una stanza specificamente progettata per imitare il comfort e la sicurezza del un grembo materno.

Sfortunatamente per aziende come Cuckooz, nel marzo 2020, l'industria globale del turismo e dell'ospitalità ha chiuso quasi dall'oggi al domani. Nonostante il successo degli anni precedenti, la società non era in una buona posizione per sopravvivere alla pandemia. Il 1° giugno, Cuckooz ha annunciato di aver cessato l'attività. All'epoca, si diceva che il co-fondatore Rosier avesse detto: "Essendo una piccola impresa, con limitate riserve di liquidità, superare la tempesta COVID-19 purtroppo non era un'opzione per noi... Siamo così grati per il supporto del settore e sperando che torneremo presto. "

Tuttavia, non è tutto negativo, poiché la seconda startup di Rosier e O'Neill, Cuckooz Nest, fondata nel 2017, è riuscita a resistere allo shock di COVID-19. Continuando con il loro modello di business space-as-a-service, Cuckooz Nest gestisce il primo spazio di lavoro ibrido e asilo nido di Londra. Lo spazio di co-working, situato a Farringdon, consente ai genitori di essere vicini ai propri figli senza compromettere la loro carriera. L'idea di diversificare in spazi per uffici incentrati sulla famiglia è venuta in mente a Rosier quando, dopo la nascita del suo primo figlio, desiderava tornare a lavoro. Cuckooz Nest ha ottenuto finanziamenti da Seedrs a maggio 2019 e, avendo riaperto i battenti a giugno, sta attualmente avendo un impatto minimo dalla crisi del COVID-19.

9. CrowdScores

2012 - 2020

Fase di evoluzione: Venture

Numero di dipendenti: 10-24

Settore: Social network

CrowdScores era un'app di social networking creata appositamente per gli appassionati di calcio. L'app mobile utilizzava una tecnologia progettata per il crowdsourcing di dati sportivi in tempo reale. Ha permesso ai tifosi che guardavano gli incontri negli stadi di inserire i punteggi delle partite in tempo reale, fornendo aggiornamenti agli utenti a casa molto più velocemente rispetto alle fonti multimediali convenzionali. Oltre ai punteggi delle partite, l'app ha fornito agli utenti informazioni su partite, risultati, classifiche, formazioni e video highlights.

Nel gennaio 2013, CrowdScores ha raccolto 890.000 sterline da investitori anonimi per una partecipazione del 58% nella società. Ha raggiunto la fase di venture capital all'inizio del 2014, a seguito di un ulteriore investimento di £ 613k con una valutazione ante-money di £ 2,79m. Durante il suo ciclo di vita, la società ha raccolto un totale di 5,97 milioni di sterline attraverso sei round di finanziamento. Il suo investimento più recente, nel 2018, valeva più di 2 milioni di sterline.

Entro il 2020, CrowdScores era cresciuto fino a coprire più di 350 campionati e competizioni, distribuiti in 117 paesi diversi. Nel frattempo, il numero di fan che utilizzavano attivamente l'app aveva raggiunto più di cinque milioni in tutto il mondo. CrowdScores è stato un successo, avendo creato una fedele comunità di appassionati di calcio sia contribuendo che utilizzando la sua app. E all'inizio di quest'anno, la crescita dell'azienda sembrava destinata a continuare...

Ma poi tutto è cambiato. Con la sospensione delle partite di calcio all'inizio del lockdown e il divieto continuato agli spettatori anche dopo il ritorno delle partite, l'app basata sui fan aveva perso il suo scopo. Ad aprile 2020, CrowdScores era stato gravemente colpito dal COVID-19, con restrizioni sul suo prodotto e la perdita del suo gruppo di clienti chiave. In un mondo senza spettatori sportivi, il "fallimento" dell'azienda era in qualche modo inevitabile. Il 17 maggio l'azienda ha annunciato ufficialmente la sua chiusura.

Prendendo come riferimento i loro canali di social media, CrowdScores ha detto "arrivederci, per ora". Nel post di addio, il team ha sottolineato che: "non avremmo potuto farlo senza la nostra grande community". In risposta all'annuncio, i membri di questa comunità hanno espresso la loro tristezza e il loro rammarico per vedere CrowdScores andar via, ma anche gratitudine per "una delle migliori app di tutti i tempi". Come recita la frase spesso citata: "il calcio senza tifosi non è niente", solo il tempo dirà se i fan torneranno allo stadio e se la loro amata app seguirà l'esempio.

10. Bassem

Un colloquio con Bassem; questa testimonianza è stata redatta da DFW2W

Mi chiamo Bassem, un rifugiato siriano che vive nei Paesi Bassi e HO REALIZZATO un sogno:

In Siria ho realizzato un sogno: una vita in pace e la possibilità di creare la mia azienda nei Paesi Bassi. Per me, i Paesi Bassi sono degli "Stati Uniti in scala ridotta" dove tutto è possibile e i sogni diventano realtà.

Dopo aver vissuto per un anno e mezzo nel centro asilo, ho finalmente ottenuto un permesso di lavoro. Ero così felice ma non mi rendevo conto di quali sfide mi aspettavano. Per prima cosa dovevo richiedere un sussidio, per questo avevo bisogno di un domicilio e di una residenza permanente, per ottenerlo dovevo ottenere un prestito ma non avevo reddito, quindi non ne avevo diritto. Alla fine ho ricevuto aiuto ma ho perso altri 6 mesi. Ci sono così tante regole, così tante autorità, così tante cose che devi organizzare prima di poter anche solo pensare a una società che ho spesso detto ai miei compagni di sventura "Non sono annegato in mare ma sto affogando a terra a causa di tutte le regole.

Se stai leggendo questa intervista sono passati da quel momento 2 anni e mezzo e solo ora posso scrivere e presentare un piano aziendale per richiedere un finanziamento iniziale. E sono ancora la lingua, i modi di pensare, la scarsità di denaro, le regole legali a paralizzarmi.

Se mi chiedi cosa non funziona posso dire: Non capisco tutte quelle cose difficili, la lingua, la cultura, la mentalità, tutto è diverso. Ho fallito prima ancora di iniziare.

Intanto ho una guida specializzata nel lavoro dei rifugiati che mi accompagna ma in cuor mio non voglio questo, la sento come una sconfitta: per la mia cultura musulmana dovrei il "capo" della famiglia e devo solo salvare questo ruolo. Ma non posso farlo in un altro paese con una lingua diversa e così tante regole.

La domanda che ora mi pongo è: sono disposto a investire su me stesso per realizzare il mio sogno. Diventa un imprenditore nei Paesi Bassi. Per poter finalmente smettere di dipendere dai sussidi e per provvedere alla mia famiglia in Siria a distanza

11. Amina

Mi chiamo Amina, ho 38 anni, vengo dalla Tunisia e vivo da 8 anni nei Paesi Bassi. Sono molto felice di scrivere la mia testimonianza. Penso che questa sia un'opportunità per aiutare gli altri a non commettere gli stessi errori, che nel frattempo ho imparato a considerare come lezioni di vita.

Ho potuto imparare da diverse lezioni di vita e ho sperimentato grandi sfide nel vivere e lavorare in un paese diverso dal mio paese natale.

A cominciare dal clima, faceva così freddo qui il primo anno che sono arrivata, non ci ero abituata. La solitudine, la mancanza della famiglia era così grande, ma ero determinata a farcela qui. Sono una brava parrucchiera e avevo un po' di risparmi e soprattutto sono una donna orgogliosa e indipendente. Queste competenze e risorse sono state il mio capitale per avviare una ditta individuale.

Senza l'aiuto del mio coach professionale e senza la mia insistenza non avrei potuto farlo, ma ora sono l'orgogliosa proprietaria del mio negozio da parrucchiera. E se ora mi chiedi cosa hai imparato allora posso dire ridendo: tantooo!! pensavo di poter iniziare qui come parrucchiera ma presto si è scoperto che avevo bisogno di un diploma, quindi devo andare a scuola, seguire un corso e superarlo :-). La sfida successiva era comprendere e applicare le leggi e i regolamenti. Parlo inglese ma non l'olandese, quindi ho richiesto e ricevuto aiuto da uno sportello legale.

Un buon esempio per mostrare come le cose possono andare storte se non si è ben preparati è che dopo 3 mesi di lavoro ho scoperto che dovevo pagare le tasse. Non ho mai pagato le tasse in Tunisia. E non ho potuto pagare l'accertamento fiscale che ho ricevuto, ho dovuto sottoscrivere un accordo di pagamento. Spesso sono le cose che accadono automaticamente nel tuo paese di nascita a causare problemi nei Paesi Bassi. Se solo si guarda al modo di trattare i clienti ci si accorge della differenza: ricordo la prima volta ho dovuto tagliare un olandese, in Tunisia gli uomini vanno da un parrucchiere diverso dalle donne, qui invece di può andare anche dallo stesso. Gli stessi capelli degli olandesi sono diversi e richiedono tecniche di taglio differenti.

Solo in questo modo si possono affrontare tutte le grandi e piccole sfide che incontrerai come imprenditore nel tuo nuovo paese, ma dopo tutti gli anni di lotte e sforzi, ora sono un'imprenditrice felice che impara cose nuove ogni giorno.

12. Waldek

Mi chiamo Waldek, ho 46 anni, vengo dalla Polonia e vivo da 20 anni nei Paesi Bassi. Sono venuto nei Paesi Bassi nel 2000 per motivi economici, tra le altre cose. Mi è stato detto che avrei potuto guadagnare molti più soldi nei Paesi Bassi. Così pieno di speranza sono andato dall'Est Europa all'Europa occidentale. Non conoscevo una parola di olandese ma avevo ricevuto un indirizzo da un amico polacco dove avrei potuto affittare una stanza nei Paesi Bassi. Successivamente si sarebbe scoperto che non era una stanza ma un letto (leggi materasso). Ho affittato un letto, uso della cucina, del bagno e dei servizi igienici per 450 fiorini al mese. Nei primi 2 anni mi sono sostenuto lavorando in nero. Ho accettato ogni lavoro a una tariffa oraria di 5 fiorini l'ora. Quelli furono mesi duri di solitudine e delusione. Ci sono stati giorni in cui non avevo cibo e stavo camminando con scarpe taglia 50, mentre io ho scarpe numero 46, ma avevo ricevuto queste scarpe e non avevo soldi per scarpe adeguate. Non avevo nemmeno i soldi per tornare in Polonia. Inoltre, avrei provato troppa vergogna con la mia famiglia se fossi tornato a casa senza soldi.

Dopo 2 anni difficili ho incontrato la mia attuale ragazza. Presto ci siamo trasferiti insieme e questo ha cambiato la mia vita. Lei è il mio supporto e la mia più grande risorsa. All'improvviso non ero più solo e

ho ricevuto sostegno e aiuto. Sono andato a lezioni di olandese, ho imparato dove trovare un aiuto professionale, ho imparato come pensano e agiscono gli olandesi. Ho la patente di guida. Ho lavorato sodo e ho comprato la mia prima macchina. A poco a poco il mio mondo è diventato più grande e ho osato sognare più in grande verso l'imprenditorialità. La mia ragazza mi ha aiutato ad avviare la mia attività. Sono iscritto al registro delle imprese dal 2002 come tuttotfare indipendente. Ora posso dire che la mia storia è una storia di successo, ma non lo è da molto tempo. E quando ci ripenso, tutto ebbe inizio dall' avere aspettative sbagliate nel mio paese natale. Inoltre, non ero sufficientemente preparato per vivere e lavorare in un altro paese e non mi sono mai reso conto di quanto sia importante avere qualcuno che ti sostenga e ti accompagni nella vita di tutti i giorni. Consiglierei a tutti di fare ricerche nel nuovo paese prima di immigrare, in particolare di fare ricerche su leggi e regolamenti e di adattare le proprie aspettative di conseguenza. Fai un piano e trova qualcuno che ti supporti in questa avventura!!!!

Allegato VI – Obiettivi intelligenti (Smart)

Definizione di obiettivi smart

Obiettivi e la meta sono due cose diverse, guarda queste definizioni:

“gli obiettivi sono i passaggi specifici pianificati per raggiungere un obiettivo”

“la meta sono i risultati finali; sono ciò che vuoi ottenere”

Quando si definisce un obiettivo, è utile utilizzare la Tecnica SMART che ti aiuterà a definire chiaramente quali sono i tuoi obiettivi e cosa otterrai con gli obiettivi che hai definito in precedenza. Il lavoro su obiettivi e traguardi dovrebbe essere svolto simultaneamente in modo da poter definire un piano specifico e dettagliato in cui gli obiettivi sono adatti agli obiettivi. Ricorda di pensare sempre a breve e lungo termine.

Specifico: definisci chiaramente cosa vuoi ottenere

Misurabile: definisci come misurare i tuoi risultati

Accessibile/realizzabile: l'obiettivo che definisci deve essere realistico, deve essere raggiungibile entro le tue possibilità o attraverso alcuni obiettivi che sai di poter trasformare in realtà

Rilevante: l'obiettivo deve essere pertinente con i tuoi obiettivi e con il campo in cui lavori

Tempestivo: i tuoi obiettivi dovrebbero essere raggiunti entro una data specifica, in modo da poter gestire il tuo obiettivo e le cose che fai di conseguenza.



Esercizio 1:

Prendendo in considerazione ciò che hai imparato e ciò che ti è stato detto, completa i seguenti schemi fissando i tuoi obiettivi e traguardi.

OBIETTIVI

Di quali abilità / conoscenze ho bisogno (voglio sviluppare?)	Quali azioni devo intraprendere per raggiungere questo obiettivo? (Tenere in considerazione eventuali ostacoli da superare)	Di quali risorse e / o supporto avrò bisogno?	Data obiettivo per il completamento (prendere in considerazione gli obiettivi a breve e lungo termine)	Data obiettivo per la revisione	Completato?
Obiettivo 1.					
Obiettivo 2.					
Obiettivo 3.					



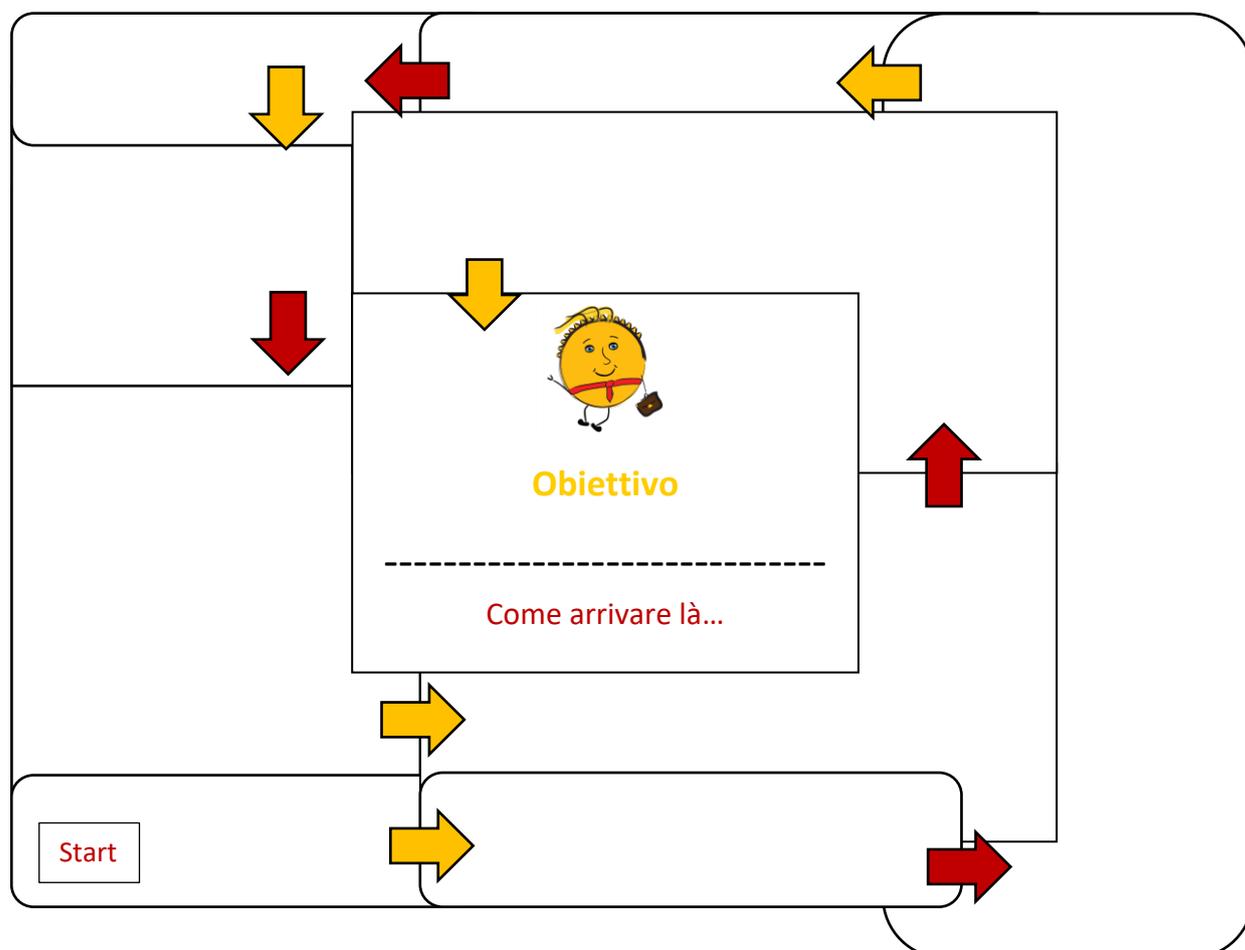
Esercizio 2:

TRAGUARDI

Abilità o area di abilità	Compito specifico (qual è il compito o l'obiettivo)	Misure (standard e parametri)	Realizzabile? (lo è?)	Realistico (lo è?)	Tempistica (date di inizio e fine)

Lavoro di gruppo 3:

COME RAGGIUNGERE IL TUO OBIETTIVO?



Allegato VII – Human bingo

Esempio 1

Annota il nome di qualcuno nel gruppo che ...

NORMALMENTE SI ALZA PRIMA DELLE 7.00	HA UN FRATELLO	È ALLERGICO AI PRODOTTI LATTICI / AL LATTE ECC	UTILIZA INSTAGRAM ALMENO DUE VOLTE A SETTIMANA
PARLA RUSSO	NON BEVE CAFFÉ	USA 3 O PIÙ APPLICAZIONI DI SOCIAL MEDIA	POSSONO TOCCARE LE LA PUNTA DEI PIEDI
NON PIACE IL FEGATO	HA UN CANE	HA PAURA DEI RAGNI	HA UN TATTOO
SA SCIARE	INDOSSA ORECCHINI	AMA I FIORI	È STATO IN GRAN BRETAGNA

**... ALLORA LA PRIMA PERSONA CHE TROVA UNA PERSONA PER CIASCUNO DI QUANTO SOPRA
CHIAMA "BINGO"**

Esempio 2

Annota il nome di qualcuno nel gruppo che...

ODIA I SOCIAL MEDIA	SI MANGIA LE UNGHIE	PREFERISCE IL L'INVERNO	MANGIA TROPPIA CIOCCOLATA
NON BEVE CAFFÈ	POSSONO TOCCARE I LORO PIEDI CON LA PUNTA DELLE DITA	NON PIACE IL PESCE	È STATO FUORI DALL'EUROPA
NON PIACE LA PIZZA	HA PIÙ DI 3 ANIMALI	HA PAURA DEI RAGNI	HA UN TATTOO
NORMALMENTE SI ALZA PRIMA DELLE 7.00	SUONA UNO STRUMENTO MUSICALE / CANTA	È ALLERGICO AI LATTICINI	PUÒ CORRERE PIÙ DI 2 KM
PENSA CHE I REALITY TV SIANO STUPIDI	INDOSSA ORECCHINI	FA ESCURSIONI IN MONTAGNA	È UN NUOTATORE ESPERTO

... ALLORA LA PRIMA PERSONA CHE TROVA UNA PERSONA PER CIASCUNO DI QUANTO SOPRA CHIAMA "BINGO"

Example 3

Annota il nome di qualcuno nel gruppo che...

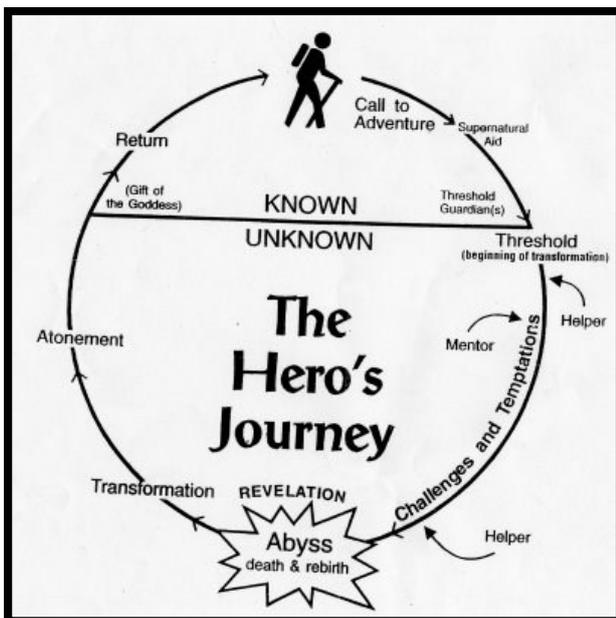
PENSA CHE I REALITY TV SIANO STUPIDI	ESCURSIONI IN MONTAGNA	LEGGE PIÙ DI 5 LIBRI ALL'ANNO PER PIACERE	VORREI INIZIARE AD APPRENDERE UN'ALTRA LINGUA STRANIERA
VUOLE VIAGGIARE IN TUTTO IL MONDO	NON HA MAI MANGIATO IN UN RISTORANTE CINESE	È STATO FUORI DALL'EUROPA	VUOLE ESSERE FAMOSO
NON PIACE LA PIZZA	HA PIÙ DI 3 ANIMALI	HA PAURDA DEI RAGNI	HA UN TATTOO
NORMALMENTE SI ALZA PRIMA DELLE 7.00	HA UN FRATELLO	È ALLERGICO AI PRODOTTI LATTICI / AL LATTE ECC	NASCE FUORI DALL'ABRUZZO
NON AMA VIAGGIARE IN AEREO	NON BEVE CAFFÈ	PU CORRERE PIÙ DI 2 KM	POSSONO TOCCARE LE LORO DITA

... ALLORA LA PRIMA PERSONA CHE TROVA UNA PERSONA PER CIASCUNO DI QUANTO SOPRA CHIAMA "BINGO"

Allegato VIII – Un esercizio riflessivo basato sull'arte: "Il viaggio dell'eroe"

Nel suo libro del 1949 *The Hero With a Thousand Faces*, Campbell (1993) racconta il viaggio dell'eroe, una trama comune e universale riscontrata nei miti e nelle leggende che aveva esaminato di epoche, luoghi e culture diverse. L'applicazione del Viaggio dell'Eroe sta diventando abbastanza comune soprattutto nelle aree della psicologia e dell'educazione per la definizione di un processo di trasformazione di una persona che ha vissuto un problema / sfida di vita significativo (Effthimiou & Franco, 2017). Nella sua applicazione, la persona è incoraggiata a raccontare la sua storia attraverso i passaggi fondamentali di Hero's Journey, che aiuta a facilitare il racconto e la comprensione dello sviluppo del significato e dello scopo in quell'ambiente caotico e stimolante (Williams, 2019). Dopo aver analizzato i passaggi con i giovani migranti, i formatori possono chiedere loro di raccontare le loro storie immaginarie del viaggio dell'eroe e quindi, sottolineare e sottolineare ciò che possono apprendere mentre attraversano questo processo di trasformazione.

Come pratica di sviluppo delle abilità comunicative, i formatori possono indicare le capacità comunicative del loro eroe mentre riescono a superare questo difficile processo nelle loro storie. È un metodo artistico importante per aiutare e supportare gli studenti. Perché, con il potere di autoriflessione dello storytelling, il formatore può consentire allo studente di scoprire il processo di apprendimento in situazioni difficili come una preziosa esperienza di trasformazione dal "Mondo conosciuto" verso il "Mondo sconosciuto":



Fonte: <http://www.sfcenter.ku.edu/Workshop-stuff/Joseph-Campbell-Hero-Journey.htm>

Esistono diverse applicazioni per la definizione dei passaggi in Hero's Journey, gli allenatori possono trovare molte informazioni nelle fonti Internet. Possiamo consigliare ai trainer di utilizzare il processo in 12 fasi adattato da Christopher Vogler nel suo Twelve Stage Hero's Journey Model (Voytilla, 1999). Lo sceneggiatore Dan Bronzite spiega questo processo in 12 fasi in modo facile da leggere: <http://www.movieoutline.com/articles/the-hero-journey-mythic-structure-of-joseph-campbell-monomyth.html>

Williams, C. (2019). The Hero's Journey: A Mudmap for Change. *Journal of Humanistic Psychology*, 59 (4), 522-539.

Effthimiou, O. e Franco, Z. (2017). Intelligenza eroica: il viaggio dell'eroe come modello evolutivo ed esistenziale. *Journal of Genius and Eminence*, 2 (2).

Voytilla, S. (1999). *Mito e film: alla scoperta della struttura mitica di 50 film indimenticabili*, Michael Wiese Productions.

Per ulteriori informazioni sull'applicazione dell'esercizio, è possibile contattare il ricercatore con sede nel progetto YME, Burcu Erturk Kilic (burcu.erturkkilic@boun.edu.tr) presso l'Università di Bogazici, Istanbul, Turchia.