

MY STORY

Workshop d’imprenditoria

Manuale



*Chiamata all’avventura*

*Gli strumenti*

*La compagnia*

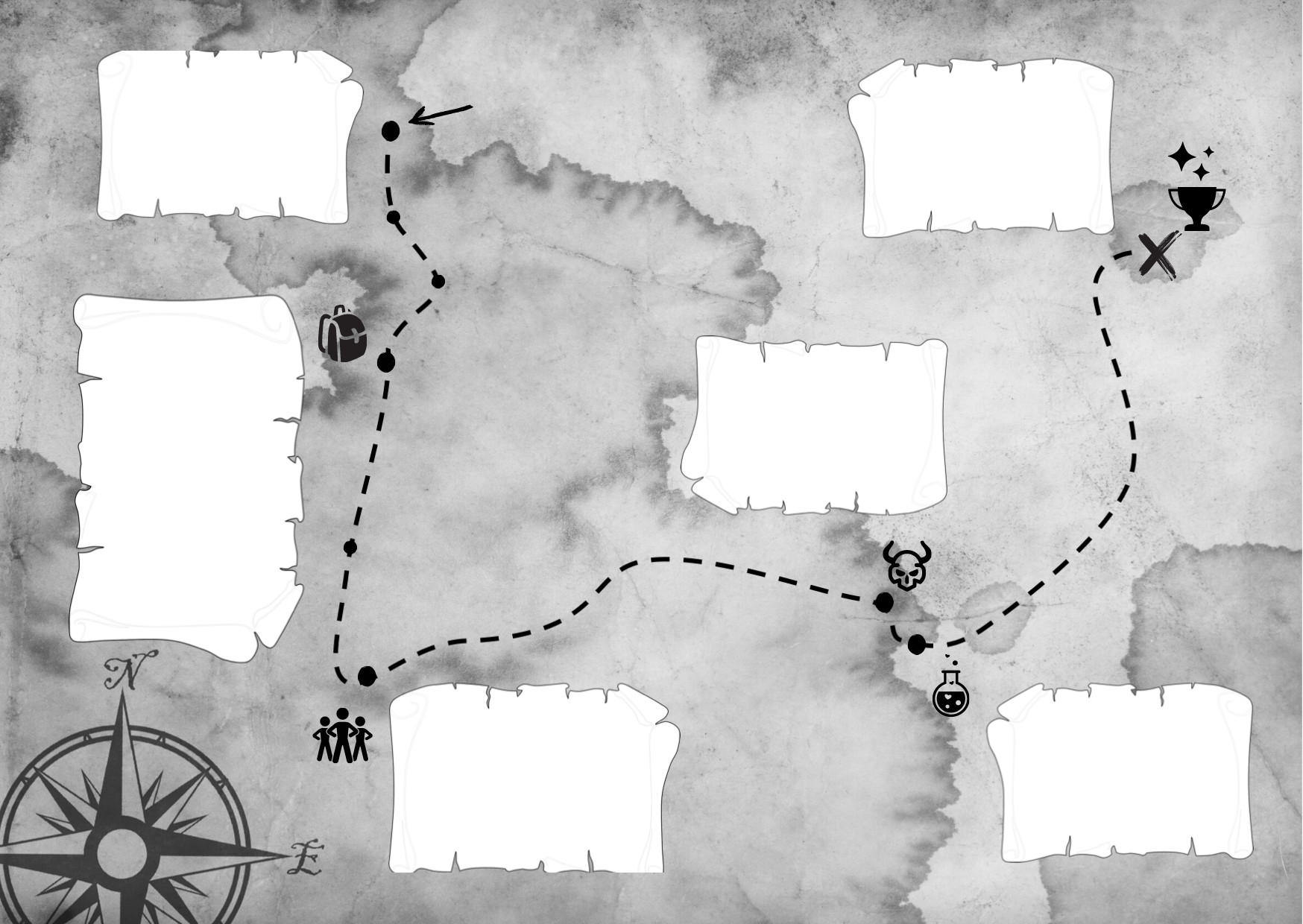
*Le prove*

*Il consiglio e l’aiuto*

*Il tesoro*

*Pronto per avere successo: ………/10*

*Pronto ad agire: ………./10*



*INIZIO*

**LA MIA MOTIVAZIONE**

Pensa al motivo per cui vuoi davvero avere un'attività in proprio. Ogni scelta di vita dà qualcosa, ma toglie anche qualcosa. Verifica se la tua motivazione è abbastanza forte da aiutarti a diventare un imprenditore di successo.

1. Perché vuoi avere un'attività in proprio?

2. Cosa dovrebbe darti?

3. Sei pronto a fare tutto il necessario per raggiungere questo obiettivo, non solo le parti facili e divertenti?

4. Come cambierà il tuo ambiente quando la tua azienda avrà successo?

• Cosa guadagnerai allora?

• Cosa perderai allora?

• Cosa perderanno i tuoi cari quando raggiungerai il successo?

Scrivi tutto ciò che ti viene in mente.

**I TRATTI DELL’IMPRENDITORE**

* Pensa a situazioni che mostrano che hai i tratti che favoriscono l'essere un imprenditore.
* Scrivili qui sotto.
*  Sono interessato al mondo e mi piace imparare cose diverse.
*  Mi piace imparare nuove abilità.
*  Se qualcosa mi interessa o ho bisogno di qualcosa, so come cercare informazioni a riguardo.
*  Mi piace provare cose nuove che non mi sono familiari.
*  Mi piace fare le cose anche quando non c'è alcuna garanzia che avrò successo.
* Quando fallisco, mi scrollo rapidamente di dosso il dolore e cerco idee su come farlo meglio.
* Quando le cose non vanno per il verso giusto, non mi scoraggio, cerco solo modi diversi per raggiungere i miei obiettivi.
* Posso agire anche se non ho tutte le informazioni di cui ho bisogno.

**GLI STRUMENTI DELL’IMPENDITORE**

Le competenze appartengono a tre categorie principali: cognitive, sociali e tecniche.

Le competenze cognitive consistono nei modi di pensare e analizzare, tra cui:

flessibilità cognitiva, cioè la capacità di passare tra diversi problemi e insiemi di regole,

• risolvere problemi complessi, soprattutto in contesti non ovvi e articolati,

• pensiero critico, cioè l'uso della logica e del ragionamento per identificare i punti di forza e di debolezza di soluzioni, conclusioni o approcci ai problemi,

• creatività, ovvero la capacità di proporre idee o soluzioni non convenzionali, non ovvie.

Le competenze sociali includono:

• gestione delle persone, ovvero la capacità di motivare, sviluppare, gestire il lavoro, identificare le persone migliori per svolgere i compiti (non solo quando si è in una posizione manageriale)

• capacità di negoziazione, ovvero connettere le persone, conciliare le differenze, capacità di convincere e comunicare efficacemente

• intelligenza emotiva - la capacità di riconoscere le proprie e altrui emozioni, utilizzare le emozioni nel processo di valutazione e processo decisionale, orientamento ai bisogni sociali ed emotivi di colleghi e clienti

• cooperazione con gli altri, ad es. la capacità di adattare le azioni in relazione agli altri.

Le competenze tecniche includono:

• competenze digitali di base, come la capacità di utilizzare quotidianamente le tecnologie, la cura della sicurezza informatica, la risoluzione di problemi e la ricerca di informazioni.

• competenze specialistiche, competenze hard specifiche per una determinata posizione, ad es. competenze e conoscenze necessarie per svolgere compiti in una determinata posizione.

Fonte: Rapporto sulle competenze del futuro, preparato dal Fondo di sviluppo polacco, Google e DELab UW.

Fai una panoramica delle competenze e dei tratti che ti aiuteranno a essere imprenditoriale.

|  |  |
| --- | --- |
| Attività | Competenze cognitive |
| *Elenca le tue attività legate a scuola, lavoro, sport, hobby, attività in club e associazioni, ecc.* |  |
|  |
| Competenze sociali |
|  |
| Competenze tecniche |
|  |
| Tratti di personalità  *Quali tratti vengono mostrati quando fai le cose sopra elencate?* | |
|  | |

**IL MIO MENTORE**

Per gestire la nostra attività, abbiamo bisogno di qualcuno da cui imparare. Deve essere una persona che è o è stata essa stessa un imprenditore. Abbiamo anche bisogno di qualcuno che chieda o parli di preoccupazioni.

Considera il tuo ambiente: conosci qualche imprenditore che gestisce con successo un'impresa e può dirti cosa comporta la gestione di un'impresa? Conosci qualcuno che gestiva un'impresa ma si è licenziato in modo da poter scoprire cosa l'ha portato a smettere?

Personaggi pubblici da cui posso imparare l'imprenditorialità:

Libri, blog, podcast, ecc. sulla gestione di un'impresa:

Un imprenditore che conosco o posso raggiungere:

A chi posso chiedere una raccomandazione delle fonti di informazione:

**RUOLI IN AZIENDA**

Gestire un'azienda, indipendentemente dal fatto che sia grande o piccola, richiede l'adempimento di una varietà di ruoli. Quando l'azienda è grande, persone diverse possono svolgere questi ruoli e svolgere compiti diversi. Ma se si tratta di una piccola azienda composta da una sola persona, una sola persona svolgerà tutti questi ruoli.

Ognuno di questi ruoli richiede abilità diverse, ma anche tratti di personalità diversi. Alcuni sono facili per le persone a cui piace parlare con altre persone e non sono timide nel parlare con estranei. Altri richiedono diligenza e pazienza. Oppure - un pensiero strategico.

Non c'è persona per cui ognuno di questi ruoli sia facile. Per ognuno di noi, alcuni di questi compiti saranno difficili.

RUOLI TIPICI

Operations Director

Marketing Director

Financial Director

Owner

Chief of Operations

Sales

Market Research

Promotion

Customer Support

Training

Administration

Billing

Debt collection

**LE MIE CREDENZE SULL'IMPRENDITORIALITÀ**

Ognuno di noi ha pensieri e convinzioni diverse su come si inserisce nel ruolo di imprenditore, in cosa consiste l'imprenditorialità e cosa rende un vero imprenditore. Alcuni pensieri e convinzioni ci supportano, mentre altri ci impediranno di agire.

Ti incoraggio ora a dare un'occhiata ai tuoi pensieri. Completa le frasi seguenti, quindi scrivi qualsiasi altro pensiero e convinzione che hai sull'imprenditorialità e sul fare soldi. Quale di loro ti sosterrà e quale ti inibirà?

Un buon imprenditore deve avere...

Un buon imprenditore deve essere...

Un sacco di soldi si guadagnano coloro che ...

Guadagnare soldi è...

I dipendenti dell'azienda sono...

Gestire la propria attività è...

Tutti gli imprenditori sono...

Per avere successo negli affari, devi...

**PROVE**

Le paure e alcune convinzioni sono come questo demone che ostacola l'eroe verso l'obiettivo desiderato e non gli permette di andare oltre. Lottare con loro è una parte inseparabile dello sviluppo e il loro superamento apre la strada a nuove possibilità che prima non erano disponibili. Ti incoraggio a incontrare il tuo demone: visualizzalo, disegnalo e assegnagli un nome. Più è familiare, più facile da superare!

Nella gestione di un'impresa, temo di più.........................................................

…………………………………………………………………………………………………………………………………… ……

…………………………………………………………………………………………………………………………………… ……

Il demone che rappresenta questa paura si chiama …………………………………… ..

**CONSIGLI E AIUTI**

Un imprenditore che ammiri …………………………………………………………………..

*• Che consiglio ti darebbe questa persona?*

*• Cosa ti incoraggia a fare?*

*• Contro cosa mette in guardia?*

*• Cosa succede quando lo segui?*

*• Cosa accadrà se lo ignori?*

Il tuo eroe preferito …………………………………………………………………..

*• Quale consiglio ti darebbe il tuo eroe preferito?*

*• Perché è importante seguire questa guida?*

*• Cosa succede quando la segui?*

*• Cosa accadrà se lo ignori?*

Che suggerimento ti darai?

**SONO IN COPERTINA!**

Immagina che la tua attività abbia avuto successo. Il successo è stato così grande che ha fatto notizia. Ti invito a disegnare la rivista che racconta il tuo successo.

Inizia con il nome della tua azienda: CHI/Cosa ci sarà in copertina?

Quindi passa al brainstorming: elenca le idee su cosa potrebbe esserci nella rivista: quali contenuti, quali foto e quali fatti.

Quindi elaborare gli elementi dell'articolo:

La copertina racconta l'essenza del tuo successo.

I titoli sono brevi slogan sulle cose più importanti.

Le colonne laterali mostrano fatti interessanti.

Le citazioni possono essere fittizie: lascia correre la tua immaginazione! Cosa dicono le celebrità della tua azienda?

Le immagini illustrano il contenuto.

Source: Gray D., Brown S., Macanufo J. *Gamestorming.* G*ry biznesowe dla innowatorów* Wolters Kluwer Polska, Miasto, 2008, *s. 108-110*

