



Percorso di formazione permanente a sostegno
dell'imprenditorialità

“ F.I.I.FE: Formazione Innovazione Imprenditorialità nel Ferrarese

Rif. PA 2017- 8598/RER



Università
degli Studi
di Ferrara





Percorso di formazione permanente a sostegno
dell'imprenditorialità PO FSE 2014/2020 obiettivo tematico 8 –
Priorità di investimento 8.1

"F.I.I.FE: Formazione Innovazione Imprenditorialità nel Ferrarese"

Approvato con Deliberazione di Giunta Regionale n. 2156 del
20/12/2017 e cofinanziata con risorse del Fondo sociale europeo
PO 2014-2020 e della Regione Emilia-Romagna





Soggetti attuatori:

SIDA GROUP s.r.l. - Capofila
Adecco Formazione S. r. l.
Man Power Formazione S. r. l.
Fondazione San Giuseppe CFP Cesta





Soggetti Promotori:

**Università degli Studi di Ferrara – Dipartimento di
Economia e Management**

GateS. r. l. – start up / spin off UNIFE

FVB srl (marchio The Hive)

**Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti
Contabili di Ferrara**

CDS Società Cooperativa a. r. l.



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI FERRARA
- EX LABORE FRUCTUS -



ORDINE DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI
DI FERRARA





Durata: 16, 32, 40 per un totale di 56 ore

Periodo di realizzazione: fino ad aprile 2018

Sede del corso: Ferrara; Codigoro; Cento

Obiettivo finale: sostenere le persone che, per proprie aspettative e attitudini, intendono investire in un percorso di lavoro autonomo o di avvio di impresa.

**IL CORSO, COFINANZIATO DAL FSE E DALLA
REGIONE EMILIA ROMAGNA, E' GRATUITO**





OBIETTIVI DEL CORSO

- **Sviluppare e diffondere la cultura del fare, dell'intraprendere e del lavoro agevolando lo sviluppo dell'Emilia-Romagna regione altamente imprenditiva;**
- **Rafforzare la creazione di nuove imprese nei settori trainanti dell'economia ferrarese;**
- **Creare nuova e buona occupazione, agendo sullo sviluppo e sulla diffusione delle conoscenze e delle competenze e quindi su un'ampia capacità di innovazione nella produzione e nei servizi alle imprese, alla persona ed alla comunità;**
- **Sostenere le persone che intendono investire in un percorso di imprenditorialità**
- **Far acquisire conoscenze, competenze e abilità di base per attivare successivi percorsi di autoimpiego o di avvio di impresa con particolare priorità alle competenze digitali e alle trasformazioni in atto nel mondo del lavoro e nel fare business;**
- **Rispondere agli specifici fabbisogni delle singole persone del territorio di Ferrara, motivate ad avviare attività di impresa e/o di lavoro autonomo, favorendo lo sviluppo sostenibile e promuovendo lo sviluppo territoriale;**
- **Favorire un'offerta formativa ampia e capillare su tutto l'ambito territoriale di Ferrara tenendo in considerazione le peculiarità dei destinatari.**



DESTINATARI E REQUISITI D'ACCESSO

I destinatari dell'intervento formativo sono persone motivate ad intraprendere percorsi di autoimpiego o di avvio di impresa

- giovani e adulti, disoccupati o inattivi.**
- residenti o domiciliati in Emilia-Romagna.**



NUMERO DEI PARTECIPANTI: ogni classe sarà composta da un minimo di 8 partecipanti fino ad un massimo di 14

ATTESTATO RILASCIATO

Al termine del percorso sarà rilasciato un Attestato di frequenza

L'attestato di frequenza sarà rilasciato agli allievi che avranno frequentato almeno il 70% delle ore totali del corso.



ELENCO DEI CORSI OPERAZIONE F.I.I.FE

- 1 - CORSO BASE PER AVVIARE UN'ATTIVITÀ IMPRENDITORIALE (40 ore)**
- 2 - CORSO AVANZATO PER REALIZZARE UN'IMPRESA (32 ore)**
- 3 - IL LAVORATORE AUTONOMO (16 ore)**
- 4 - ESSERE IMPRENDITORE: COMPETENZE IMPRENDITORIALI E PERSONAL DEVELOPMENT (16 ore)**
- 5 - ESSERE IMPRENDITORE: ESPORARE IL CONTESTO (16 ore)**
- 6 - ESSERE IMPRENDITORE: MODELLI ORGANIZZATIVI PER LA GESTIONE (16 ore)**
- 7 - PROGETTARE L'IMPRESA: IL POSIZIONAMENTO (16 ore)**
- 8 - PROGETTARE L'IMPRESA: ASPETTI SOCIETARI E DEL DIRITTO DEL LAVORO (16 ore)**
- 9 - PROGETTARE L'IMPRESA: LA STRAEGIA(16 ore)**



PROGRAMMA DIDATTICO DEL CORSO IFTS

- 10 - PROGETTARE L'IMPRESA: IL PIANO ECONOMICO FINANZIARIO (32 ore)**
- 11 - APPROFONDIMENTI SPECIALISTICI: ASPETTI NORMATIVI SU PROPRIETÁ INTELLETTUALE, BREVETTI, SICUREZZA E QUALITÁ AZIENDALE (16 ore)**
- 12 - IMPRENDITORE DIGITALE E ORIENTAMENTO ALL'INDUSTRIA 4.0 (16 ore)**
- 13 - APPROFONDIMENTI SPECIALISTICI: REINVENTARE IL MODELLO DI BUSINESS DELL'IMPRESA (16 ore)**
- 14 - APPROFONDIMENTI SPECIALISTICI: BUSINESS MODEL DEPLOYMENT (16 ore)**
- 15 - APPROFONDIMENTI SPECIALISTICI: STRATEGIE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE (16 ore)**
- 16 - DIGITAL MARKETING: SOCIAL MEDIA ED E-BUSINESS (16 ore)**



1 - CORSO BASE PER AVVIARE UN'ATTIVITÀ IMPRENDITORIALE (40 ore)

CONTENUTI:

Essere imprenditore: competenze imprenditoriali e personal development

- Imprenditorialità e forma mentis dell'imprenditore: capacità, competenze e creatività
- Come sviluppare le proprie competenze tecniche per la creazione di un'impresa
- Come sviluppare le proprie competenze manageriali

Progettare l'impresa: le strategie

- Vision e Mission aziendale
- La struttura del business plan

Progettare l'impresa: il posizionamento

- Definire il target e i prodotti/servizi
- Il pricing in relazione al posizionamento
- Promozione della propria unicità: creare il Brand, il Logo e il Payoff
- I canali di promozione



Progettare l'impresa: la struttura

- I modelli organizzativi
- La progettazione dell'assetto organizzativo aziendale
- Le forme societarie

Progettare l'impresa: la performance

- Il piano economico-finanziario e la valutazione di fattibilità della business idea
- La convenienza economica: strumenti e indicatori

OBIETTIVI

L'obiettivo del "CORSO BASE per avviare un'attività imprenditoriale" è quello di favorire l'acquisizione di competenze gestionali unitamente allo sviluppo di una cultura di intraprendenza per coloro che intendono investire in un percorso di lavoro autonomo o di avvio di impresa. Si cercherà pertanto di favorire lo sviluppo di capacità di problem solving, programmazione e autonomia, responsabilizzazione; promozione dell'iniziativa personale e della creatività; sviluppo delle capacità sociali, quali comunicare, cooperare, condividere, competere, stabilire reti di contatti, imparare ad assumere nuovi ruoli; sviluppo delle capacità personali, quali la fiducia in se stessi, la determinazione e la motivazione a persistere nel raggiungimento dei propri obiettivi, la capacità di pensare in modo critico e indipendente e, in particolare, di imparare autonomamente; lo sviluppo di comportamenti professionali innovativi in relazione ad obiettivi e strategie aziendali o imprenditoriali.



2 - CORSO AVANZATO PER REALIZZARE UN'IMPRESA (32 ore)

CONTENUTI:

Reinventare il modello di business dell'impresa

- Gli approcci per ripensare il modello di business dell'impresa e apprendere le tecniche di analisi della performance economico-finanziaria aziendale
- Il modello di business dell'impresa: approcci e opportunità
- Gli strumenti di analisi della redditività e della sostenibilità finanziaria del modello di business dell'impresa
- L'individuazione dei fattori di performance del modello di business
- Le tecniche di analisi del rischio e di benchmarking
- Il Business Model Canvas.

Business model deployment

- I modelli e le conoscenze per passare dal Business model al business plan.
- La struttura del business plan.
- Dal piano di mercato al piano per mercati finanziari e il vertice aziendale: piano di marketing, piano operativo, piano economicofinanziario.
- Le applicazioni del business planning.



Strategie di internazionalizzazione

- Le logiche e gli strumenti per la selezione dei mercati esteri (d'acquisto e di sbocco).
- La definizione delle logiche di ingresso, le strategie più opportune, le scelte operative.

OBIETTIVI

L'obiettivo del corso è quello di favorire l'acquisizione di competenze gestionali innovative e all'avanguardia capaci di ripensare un modello di business e capace di immettere nel tessuto produttivo competenze e saper fare di alto profilo. La prima esigenza che ne nasce è quella di approfondire quali modelli imprenditoriali promuovere/sostenere, dando priorità a quelli capaci di generare nuova e buona occupazione e di favorire processi di qualificazione, innovazione e sviluppo partendo dalle specificità territoriali.



3 - IL LAVORATORE AUTONOMO (16 ore)

CONTENUTI:

Il lavoratore autonomo

- Impresa o attività professionale autonoma? Differenze e obiettivi specifici
- Aspetti normativi, amministrativi e fiscali;
- Come costruirsi una propria brand reputation e come darne una caratterizzazione adeguata;
- Identificare e realizzare il proprio parco clienti
- La componente digitale per la promozione e la gestione della propria attività su supporto informatizzato.

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di fornire le conoscenze fondamentali per l'avvio di un'attività autonoma. Il percorso intende fornire a chiunque volesse proporsi sul mercato come lavoratore autonomo la possibilità di acquisire attraverso un'offerta formativa personalizzata le competenze basilari per l'attuazione di un percorso di un'attività autonoma.



4 - ESSERE IMPRENDITORE: COMPETENZE IMPRENDITORIALI E PERSONAL DEVELOPMENT (16 ore)

CONTENUTI:

Competenze imprenditoriali e personal development

- Imprenditorialità e *forma mentis* dell'imprenditore: capacità, competenze e creatività;
- sviluppare le proprie competenze tecniche per la creazione di un'impresa;
- come sviluppare le proprie competenze manageriali,
- team building e team working

OBIETTIVI

Il percorso destinato a coloro che intendono approfondire esclusivamente le tematiche del personal development o a coloro che intendono strutturare il proprio percorso in modo personale e sequenziale.



5 - ESSERE IMPRENDITORE: ESPORARE IL CONTESTO(16 ore)

CONTENUTI:

Esplorare il contesto

- Analisi di settore
- Contesto competitivo e mercato di riferimento
- Identificazione di un'opportunità di business
- Uso di strumenti schematici nel processo di sviluppo dell'opportunità

OBIETTIVI

Il percorso è destinato a coloro che intendono approfondire esclusivamente gli strumenti per analizzare il contesto e valutare il posizionamento della propria azienda.

.



6 - ESSERE IMPRENDITORE: MODELLI ORGANIZZATIVI PER LA GESTIONE (16 ore)

CONTENUTI:

I modelli organizzativi tecnici per impostare la propria attività imprenditoriale

- la progettazione dell'assetto organizzativo aziendale: i criteri di progettazione, la managerializzazione della struttura organizzativa
- il modello tradizionale, l'azienda manifatturiera
- l'azienda commerciale
- l'impresa sociale
- il sistema cooperativistico: cooperativa sociale e suddivisione tra tipo A e tipo B.
- presentazione delle fondazioni e delle associazioni
- illustrare il funzionamento dei sistemi di affidamento da parte degli enti locali dei servizi alle cooperative sociali.

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di fornire le conoscenze relative alla gestione e all'organizzazione di un'impresa sia come sistema dinamico che come sistema complesso e gerarchico e le seguenti competenze:

- individuare un modello di analisi organizzativa efficace
- individuare il proprio modello più adeguato agli obiettivi
- ottenere l'efficienza e la produttività delle risorse



7 - PROGETTARE L'IMPRESA: IL POSIZIONAMENTO (16 ore)

CONTENUTI:

Il posizionamento: introduzione al piano di marketing

- Definizione il target e i prodotti/servizi;
- Il pricing in relazione al posizionamento;
- Promozione della propria unicità: creare il Brand, il Logo e il Payoff;
- I canali di promozione: posizionare, comunicare e rafforzare il proprio Brand, generare contatti e sviluppare network;
- La distribuzione del prodotto/servizio.

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di fornire le seguenti conoscenze:

- Definizione di target e di prodotti/servizi
- Il pricing in relazione al posizionamento
- Creare il Brand, il Logo e il Payoff
- I canali di promozione: posizionare, comunicare e rafforzare il proprio Brand, generare contatti e sviluppare network
- La distribuzione del prodotto/servizio



8 - PROGETTARE L'IMPRESA: ASPETTI SOCIETARI E DEL DIRITTO DEL LAVORO (16 ore)

CONTENUTI:

Le forme societarie

- Forme societarie: società di persone e società di capitali;
- Società di persone: impresa individuale; società in nome collettivo; società in accomandita semplice.
- Società di capitali: società a responsabilità limitata; società in accomandita per azioni; società per azioni; società cooperative.
- Alcuni modi di fare impresa: ditta individuale, impresa familiare, impresa cooperativa, impresa artigiana.
- Le variabili economiche della scelta: base sociale, costo di fondazione e di gestione, capitale da investire.
- Le variabili organizzative della scelta: prodotto o servizio offerto, patrimonio o responsabilità dei soci rispetto ai debiti dell'impresa, adempimenti e aspetti fiscali.



Cenni di diritto del lavoro

- Fonti del rapporto di lavoro
- Come instaurare il rapporto di lavoro
- Fondamenti del rapporto di lavoro subordinato
- Tipologie di contratto di lavoro
- Costituzione del rapporto di lavoro.
- Doveri dei lavoratori
- Doveri dei datori di lavoro

OBIETTIVI

L'obiettivo del presente percorso è quello di fornire una conoscenza della struttura, della tipologia e delle caratteristiche in cui si può costituire l'impresa. L'analisi approfondirà le diverse forme giuridiche possibili e la caratterizzazione di un'impresa.



9 - PROGETTARE L'IMPRESA: LA STRATEGIA (16 ore)

CONTENUTI:

La strategia

- Vision e Mission aziendale;
- L'identificazione delle dimensioni del mercato di riferimento
- L'individuazione del mercato da servire e le strategie di posizionamento della propria offerta di valore.
- La pianificazione strategica
- Il piano di marketing
- Il piano di realizzazione del servizio: strumenti e mezzi necessari.
- Management e organizzazione.
- Il disegno dei processi operativi; come cambia la pianificazione dei processi produttivi
- I rischi aziendali
- Generare contatti e sviluppare network

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di fornire al partecipante le seguenti conoscenze:

- importanza della Vision e della Mission aziendale
- tecniche di pianificazione strategica
- i processi produttivi



10 - PROGETTARE L'IMPRESA: IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO (32 ore)

CONTENUTI:

Il piano economico-finanziario

- La valutazione di fattibilità della business idea
- La convenienza economica: strumenti e indicatori
- La pianificazione finanziaria
- Le risorse necessarie e i finanziamenti possibili
- La fiscalità per le start up
- La finanza agevolata
- Le procedure di accesso agli incentivi di sostegno pubblico
- Il crowdfunding e l'equity based crowdfunding

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di fornire al partecipante le conoscenze relative alla pianificazione finanziaria di un'impresa.



11 - APPROFONDIMENTI SPECIALISTICI: ASPETTI NORMATIVI SU PROPRIETÀ INTELLETTUALE, BREVETTI, SICUREZZA E QUALITÀ AZIENDALE (16 ore)

CONTENUTI:

Proprietà intellettuale e brevetti

- Concetto di brevetto e requisiti per la brevettazione
- Diritti di utilizzo esclusivo / informazione
- Area geografica della protezione
- Brevetti nazionali e Brevetti regionali (EP ecc.)
- Domande di brevetto internazionale (PCT)
- Nuovo prodotto, macchina, metodo
- Creazione di nuovo prodotto - Ricerche sullo stato della tecniche

Sicurezza nei luoghi di lavoro:

- Concetto di Rischio, probabilità di accadimento, entità di danno;
- Individuazione di tutti i rischi contemplati dalla normativa;
- Documento di valutazione dei rischi:
- Programmazione delle misure ed azioni di prevenzione e protezione finalizzate a eliminare, contenere, ridurre i rischi



Gestione qualità in azienda

- Gli standard aziendali ed i sistemi in essere in tema di certificazione e assicurazione della qualità;
- I sistemi di Auditing volti a fornire gli elementi conoscitivi e di vantazione in termini di processo e dello stato di qualità in azienda
- Acquisire tecniche per effettuare le verifiche, l'individuazione delle non conformità e per la gestione delle azioni correttive

OBIETTIVI

Uno degli obiettivi prioritari del corso è la diffusione della cultura brevettuale e protezione della proprietà intellettuale. Il corso fornisce le CONOSCENZE delle tecniche fondamentali di valutazione strategica ed economico-finanziaria degli asset intangibili di impresa e della proprietà intellettuale, descrivendo le metodologie valutative più diffuse e i principali problemi applicativi



12 - IMPRENDITORE DIGITALE E ORIENTAMENTO ALLA INDUSTRIA 4.0 (16 ore)

CONTENUTI:

L'imprenditore digitale - orientamento alla industria 4.0

- Cos'è l'industria 4.0 e perché è importante saperla affrontare;
- Accenni alle quattro direttrici di sviluppo: l'utilizzo dei dati, gli analytics, l'interazione tra uomo e macchina, il passaggio dal digitale al reale;
- Connettività, competenze digitali uso dei servizi digitali e integrazione delle tecnologie digitali, digitalizzazione dei servizi pubblici;
- Aspetti di defiscalizzazione e investimenti industria 4.0

OBIETTIVI

Obiettivo del corso è fornire al partecipante le conoscenze fondamentali dello sviluppo digitale e dell'Industria 4.0, ovvero:

- le competenze digitali nel nuovo scenario dell'imprenditoria
- principali concetti dell'Industria 4.0
- settori di applicazione
- principali policy di sviluppo e fonti di finanziamento
- conoscere le competenze digitali necessarie alla nuova idea di fare business



13 - APPROFONDIMENTI SPECIALISTICI: REINVENTARE IL MODELLO DI BUSINESS DELL'IMPRESA (16 ore)

CONTENUTI:

Reinventare il modello di business dell'impresa

- Gli approcci per ripensare il modello di business dell'impresa e apprendere le tecniche di analisi della performance economico-finanziaria aziendale;
- Il modello di business dell'impresa: approcci e opportunità;
- Gli strumenti di analisi della redditività e della sostenibilità finanziaria del modello di business dell'impresa;
- L'individuazione dei fattori di performance del modello di business;
- Le tecniche di analisi del rischio e di benchmarking.

OBIETTIVI

Il percorso ha l'obiettivo trasferire conoscenze e competenze proprio nella logica di considerare il business plan come struttura che a monte definisce le relazioni e il comportamento di ogni singolo elemento, e che permette di lavorare in modo fluido, ottimizzato e produttivo per acquisire una visione globale della realtà aziendale.



14 - APPROFONDIMENTI SPECIALISTICI: BUSINESS MODEL DEPLOYMENT (16 ore)

CONTENUTI:

Business model deployment

- I modelli e le conoscenze per redigere e presentare un business plan;
- La struttura del business plan;
- Dal piano di mercato al piano per mercati finanziari e il vertice aziendale: piano di marketing, piano operativo, piano economico-finanziario;
- Le applicazioni del business planning.

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di fornire le conoscenze utili a comprendere e a ripensare l'azienda a livello più alto, osservando tutti i processi (produttivi, distributivi, commerciali e via dicendo) nel loro complesso e nelle loro sinergie.



15 - APPROFONDIMENTI SPECIALISTICI: STRATEGIE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE (16 ore)

CONTENUTI

Strategie di internazionalizzazione

- Le logiche e gli strumenti per la selezione dei mercati esteri (d'acquisto e di sbocco);
- La definizione delle logiche di ingresso, le strategie più opportune, le scelte operative;
- Il marketing internazionale tra standardizzazione ed adattamento dell'offerta;
- La selezione dei mercati esteri: la country selection matrix;
- Le modalità di ingresso nei mercati esteri: strategie e tattiche;
- Il focus sui mercati emergenti;
- Le tecniche di ricerca per identificare il valore per il cliente
- Banche dati e piattaforme tecnologiche internazionali
- Le fonti istituzionali: Comunità economica europea, ICE, Camere di Commercio e aziende speciali della camera di commercio, Regioni, Consorzi export, Strumenti finanziari di supporto, SACE, SIMEST, Programmi europei di sviluppo.

OBIETTIVI

Obiettivo del corso è fornire al partecipante le seguenti consocenze:

- aspetti geo-economici delle diverse aree o Paesi in termini di opportunità, rischi e problemi connessi
- tecniche di marketing internazionale
- Istituzioni all'estero



16 - DIGITAL MARKETING: SOCIAL MEDIA ED E-BUSINESS (16 ore)

CONTENUTI:

Digital marketing: social media ed E-business

- E-leader e e-leadership;
- L'implementazione di modelli di organizzazione produttiva riferiti al modello Industria 4.0: il Marketing, la Comunicazione, l'Assistenza Clienti;
- I social media: come influenzano l'attività di marketing
- Introduzione alle nuove competenze digitali: SEO -SEM
- Le nuove frontiere dell'e-commerce

OBIETTIVI

Obiettivo del corso è fornire al partecipante le conoscenze per poter tracciare i dati che la tecnologia mette a disposizione del marketer, che rivelano informazioni inedite sui comportamenti dei consumatori, e poter basare su di essi la pianificazione strategica.



IL CORPO DOCENTE

Il corpo docente è composto da figure professionali con esperienza pluriennale nel settore della consulenza, dello sviluppo e dell'innovazione di impresa nonché di autoimprenditorialità.

Si terrà in considerazione, come assoluta prerogativa, il titolo di studio rispetto ai moduli di insegnamento, gli anni di esperienza didattica e professionale posseduti dagli stessi e saranno individuati i profili con almeno 5 anni di esperienza nell'ambito della docenza assegnata.



CONTATTI ENTE DI FORMAZIONE SIDA GROUP S.R.L.

Referente: ANTONIO MENONNA

Tel. 0516348908

E-mail: formazionefinanziata2@sidagroup.com

Sito web: <http://www.sidagroup.com/formazione-innovazione/>