



Guida per gli studenti: dall'essere uno studente all'essere un proprietario

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



Il supporto della Commissione Europea per la produzione di questa pubblicazione non costituisce un avallo del contenuto che riflette solo il punto di vista degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile per qualsiasi uso che può essere fatto delle informazioni ivi contenute.

Autori

Mario Ignatonis	Ercan KÜÇÜKARSLAN
Rima Baciulite	Ceu Branco
Ilona Kojelytė-Čepurnienė	Carlo Smaldone Villani
Marijus Vaisėta	Francesca Pastorino Smaldone Villani
Ramune Vadeikytė	Pierre Troton
Ahmet Okan Yavuz	Jean-Marc Hetsch

Contenuto

introduzione	3
Compiti per lo sviluppo delle competenze imprenditoriali	
1. Idea imprenditoriale: ricerca, valutazione di opportunità e proprie possibilità	4
2. Sviluppo di un business plan	12
3. Costituzione di un'impresa	16
4. Gestione del marketing: condurre ricerche di mercato	20
5. Gestione del marketing: pianificazione di una campagna di marketing per il lancio di prodotti	24
6. Gestione delle vendite e degli acquisti: esplorare i principi e le procedure di vendita	24
7. Gestione delle vendite e degli acquisti: attività di vendita efficaci	27
8. Gestione delle risorse umane: pianificazione e organizzazione delle risorse umane	30
9. Gestione delle risorse umane: gestione e controllo delle risorse umane	33
10. Contabilità e finanze: dalle esigenze finanziarie al flusso di cassa, punto di pareggio e ambiente finanziario	37
11. Revisione dei risultati dell'impresa: feedback e valutazione dei clienti	49
12. Revisione dei risultati dell'impresa: Relazione sui risultati	53

introduzione

Questa guida è il risultato del progetto Erasmus+ realizzato dal consorzio di partenariato:



La guida per gli studenti: Formazione pratica mista sul lavoro: dall'essere uno studente all'essere un proprietario per tirocinanti di educazione fisica che lavorano in gruppi di adulti misti e misti mira a presentare un gruppo target: tirocinanti di educazione fisica, studenti in economia, marketing, gestione, materie economiche in VET o in HEI, istruzione generale, al metodo di Practice Enterprise (PE) e il compito di creare la propria Practice Enterprise. Questo materiale aiuterà i tirocinanti a lavorare, acquisire e valutare le capacità imprenditoriali acquisite attraverso le varie attività. Il materiale creato descrive i compiti (cosa fare), gli approcci (come fare) e i risultati (come acquisire competenze imprenditoriali). Le abilità sono tutte collegate a EntreComp - competenze imprenditoriali.

La guida per gli studenti: dall'essere uno studente a diventare e proprietario fornisce

- serie di esempi di attività (in base alle competenze selezionate di EntreComp) e spiegazioni su come eseguirle. Tutti i compiti saranno orientati all'obiettivo degli studenti di raggiungere queste abilità. I compiti saranno formulati, prima acquisendo le conoscenze necessarie, quindi mettendo in pratica i vari know-how e aspetti del sapere con l'ambiente imprenditoriale della pratica, e infine proiettando le capacità e l'esperienza imprenditoriali acquisite sul proprio progetto di creazione di impresa personale dello studente.
- risorse utili.

Il SET sarà disponibile sui siti web dei partner nelle lingue EN, FR, IT, LT, PT e TR. Sarà facilmente trasferito ad organizzazioni al di fuori del consorzio del progetto, poiché sarà disponibile online in 6 lingue; facilmente adattabile ad altre scuole di formazione professionale; in altre lezioni di business (compiti, link, ecc.); la metodologia può essere utilizzata e ulteriormente sviluppata come strumento pratico per la diagnosi delle abilità degli adulti in altre aree.

Idea imprenditoriale

Ricerca, valutazione di opportunità e proprie possibilità



Compiti per lo sviluppo delle competenze imprenditoriali

Idea imprenditoriale: ricerca, valutazione di opportunità e proprie possibilità

Introduzione e motivazione	Molti di noi si trovano ad affrontare regolarmente opportunità di business. Decidere cosa vale la pena abbracciare, però, può essere difficile. Sia che tu stia avviando una nuova attività o che tu stia cercando di espandere la tua attività attuale con una nuova opportunità, è fondamentale sapere come valutarla in modo appropriato. Guardando al futuro, ecco alcune cose da considerare quando si decide se vale la pena cogliere un'opportunità di business.
Organizzazione e durata del lavoro	Ore necessarie per completare l'attività: 20 ore per studente Ricerca principale di contenuti e testimoni/testimonianze: 6 ore Lavoro di discente indipendente con il supporto del formatore: 11 ore Tempo per la valutazione: 3 ore
Descrizione passo passo dell'attività	<p>Procedi con la seguente metodologia passo passo:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Identificare tutti - o il maggior numero possibile - di potenziali rischi di perdita per l'attività presentata. Ad esempio, la fase uno del progetto potrebbe richiedere un mese in più del previsto per essere completata, con conseguenti sanzioni finanziarie e costi di manodopera aggiuntivi per l'azienda (ricerca individuale).2. Stimare la probabilità che si verifichi la perdita. Etichetta su un foglio di carta o foglio elettronico tre colonne con percentuali di probabilità. Etichettali "25%" (basso), "50%" (medio) e "75%" (alto), quindi posiziona ogni potenziale rischio in una delle tre categorie in base alla probabilità di accadimento stimata. Ad esempio, se la probabilità che la fase uno del progetto scada di un mese è bassa, inserirla nella colonna "25%" (Gruppo di lavoro con il tutoraggio del formatore).3. Decidere se l'azienda può sopportare la perdita e se vale la pena correre il rischio. Sottrarre la potenziale perdita dalle entrate generate dal progetto nel suo complesso. Ad esempio, il progetto avvantaggia l'azienda di un guadagno di € 50.000 a fine anno fiscale, meno una perdita per l'azienda di € 6.000 a fine anno fiscale se la fase uno non viene completata in tempo (Valutazione dell'idea).4. Escogitare un modo per ridurre al minimo o eliminare il rischio. Nell'esempio, ridurre al minimo o eliminare il rischio della perdita di 6.000 € di sanzioni e dell'aumento del costo del lavoro da una scadenza mancata aggiungendo più manodopera dall'inizio per garantire il rispetto della scadenza, o negoziando per spostare la scadenza e dare alla fase uno un mese aggiuntivo per il completamento (processo decisionale). <p><i>Metodologia di lavoro</i></p> <p>Lavoro individuale / lavoro di gruppo / lavoro online / lavoro con il formatore / risoluzione dei problemi online</p> <p><i>Risultati attesi e condizioni di consegna - Condivisione feedback</i></p>

Idea o prima opportunità?

<https://core.ac.uk/download/pdf/236084361.pdf>

Come ricercare un'opportunità di business.

<https://www.entrepreneur.com/article/42940>

Gioco d'affari in linea.

<https://www.thebusinessgame.it/come-lo-facciamo/>

Preparazione di un pitch + autoproduzione spontanea

Gli studenti prepareranno una simulazione di un pitch utilizzando la propria idea imprenditoriale e questa verrà eseguita online o utilizzando alcuni strumenti (YouTube, SlideShare, ecc.)

Produzione controllata o guidata

Supervisionato da uno dei 2 docenti o dal formatore istituzionale della disciplina di gestione aziendale.

Il tirocinante dovrebbe adattare il corso e gli esercizi al proprio progetto (o a un determinato contesto)

Gli studenti dovrebbero utilizzare un Digital Twin della realtà: le tecnologie emergenti come IoT, AI e tecniche di modellazione avanzate stanno abilitando una rete intelligente, connessa e autonoma di persone, oggetti e servizi, riassumendo il concetto di gemello digitale. Il gemello digitale è andato oltre la produzione, il suo ecosistema tradizionale, e si dirige verso una gamma di servizi e attività basate sui beni, che vanno dall'automotive all'assistenza sanitaria.

<https://www.industry4business.it/industria-4-0/digital-twin-come-e-perche-creare-una-copia-digitale-della-realta/>

Consigli su come raggiungere l'obiettivo: ad esempio, invitare un relatore ospite, giocare, preparare una presentazione ecc.

Ricerca principale di contenuti e testimoni/testimonianze:

lavoro di discente indipendente con il supporto del formatore

per preparare alcuni modelli e idee di business creati da sé

lavorare utilizzando simulazioni online o proposte dal capogruppo

lavoro di gruppo

Attrezzature e risorse

Un computer o un laptop + mouse

una stampante, una connessione Internet e hardware domestico:

tavolo, sedie, documenti, sala riunioni, sala di lavoro o angolo di lavoro

Lavoro in aula - in Pratica Ambiente aziendale (campo di osservazione e implementazione) - SI

Lavora sul progetto di creazione individuale del tirocinante - SI

MOOC e materiale dei corsi online - SI

Esercizi - SI

Team di formatori, 2 insegnanti di management e idee imprenditoriali

Tutor esterni, non necessari ma se richiesti

Scopo/obiettivi di apprendimento e competenze acquisite

Cosa dovrei imparare da studente

1. Per capire qual è la dimensione del mercato e se vale la pena entrarci o meno
2. Conoscere e capire se ci sono delle relazioni utili per avviare una nuova attività
3. Comprendere la capacità personale di controllare il mercato e gestire il flusso di cassa

Cosa dovrei implementare come creatore di un'azienda

- Gestione finanziaria. Essere in grado di gestire efficacemente le proprie finanze.
- Marketing, vendite e servizio clienti.
- Comunicazione e negoziazione.
- Comando.
- Gestione e pianificazione del progetto.
- Delega e gestione del tempo.
- Risoluzione dei problemi.
- Rete.

Come si combina questo compito con il mio progetto

Lo studente dovrebbe essere in capacità di creazione (prima supervisionato, poi autonomo)

Produzione di know-how

Documenti, esercizi, appunti, argomentazioni, pitch, forme giuridiche, articoli, budget

Dimensioni del mercato (bozza)

Uno dei fattori più importanti nella valutazione di un'opportunità di business è la dimensione del mercato. Fai una piccola ricerca di mercato. Scopri se esiste un mercato per l'opportunità e quanto è grande quel mercato. Prima di andare avanti, vuoi essere sicuro che la domanda sia lì. Non è necessario fare appello a un mercato enorme, ma è utile capire il mercato. Inoltre, sapere quanto è impegnato il mercato e quanto è probabile che paghino per ciò che viene venduto può aiutare.

Risultati della conoscenza

Relazioni (bozza)

L'opportunità di business arriva con alcune relazioni? Ad esempio, hai un "in" che può aiutarti a sfruttare l'opportunità? Se conosci qualcuno che ha una mentalità tecnica, questo può aiutarti con alcuni aspetti dell'opportunità. Quali sono i tuoi rapporti con potenziali investitori o clienti? Quando hai più relazioni, è probabile che l'opportunità funzioni più agevolmente.

Capacità di gestire il flusso di cassa (bozza)

Successivamente, è necessario esaminare la capacità di gestire il flusso di cassa. Ci sono finanziamenti per l'avvio dell'impresa? Che dire dei modi per continuare a finanziare l'attività ogni mese. Scopri come verrà gestito il flusso di cassa e dai un'occhiata al business plan, perché vuoi assicurarti che sia probabile che l'azienda si sostenga dopo un periodo di tempo

Conoscere i risultati di recitazione

Competenze gestionali (bozza)

Quali sono le competenze delle persone coinvolte? Se stai valutando la tua opportunità di business, devi essere onesto su ciò che porti in tavola e su cosa devi compensare. Quando cerchi un'opportunità di business in cui investire o in cui espanderti, guarda il management. Che abilità hanno? Sono appropriati e diversificati? Ti fidi della competenza dei presidi per rendere l'opportunità un successo?

Valutazione della descrizione e delle condizioni della competenza

La valutazione sarà effettuata fornendo allo studente alcuni problemi da risolvere:

&

Domande guida

Flusso finanziario attualizzato

Un flusso di cassa scontato è un metodo di valutazione delle opportunità di business più adatto a progetti di investimento, come lo sviluppo immobiliare. Il metodo utilizza il valore temporale del denaro, che è spesso impostato sul rendimento attuale dei titoli di Stato, per calcolare il valore attuale di un insieme di flussi di cassa futuri. In particolare, per trovare il valore attuale scontato, scontare il flusso di cassa nel primo periodo nel primo anno dividendo il flusso di cassa nel primo anno per il valore temporale del denaro più 1. Trovare il flusso di cassa scontato nel secondo periodo dividendo il flusso di cassa del secondo periodo per il valore temporale del denaro più 1, al quadrato. Dividi il flusso di cassa nel terzo periodo per il valore temporale del denaro più 1, al cubo e così via. Sommando tutti i flussi di cassa scontati in ciascun periodo si ottiene il valore attuale scontato del progetto imprenditoriale. Quindi, confronta tutti i DCF con tutte le tue potenziali opportunità di business. L'opportunità con il DCF più grande rappresenta l'investimento più redditizio.

*Criteria su cui sarà valutato il lavoro (qualità della risposta, pertinenza, credibilità),
Presentato in modo chiaro, Pianificazione della gestione del tempo*

Progetto immobiliare

Si consideri un progetto di investimento immobiliare che costa € 100.000 da costruire. Il rendimento attuale dei titoli di stato statunitensi è del 3%. Aggiungi 1 per ottenere un valore temporale del 4 percento. Nei primi quattro anni si stima che lo sviluppo porterà a 20.000 euro, 30.000 euro, 30.000 euro e 40.000 euro di affitto. La conversione del 4 percento in un decimale e l'aggiunta di 1 dà 1,04. Dividendo 100.000 € negativi per 1,04 si ottiene un DCF di 96.153,85 € negativi nel primo anno. Dividendo € 20.000 per $1,04^2$ si ottiene un DCF di € 18.491,12 nel secondo anno. Dividendo € 30.000 per $1,04^3$ si ottiene un DCF di € 26.669,89 nel terzo anno. Dividendo € 30.000 per $1,04^4$ si ottiene un DCF di € 25.644,13 e dividendo € 40.000 per $1,04^5$ si ottiene un DCF di € 32.877,08. Sommando tutti i DCF in ciascun periodo si ottiene un valore attuale scontato di € 7.528,37 per i primi cinque anni.

Criteria su cui verrà valutato il lavoro (tempo, qualità della risposta), Idea presentata in modo chiaro, necessità del mercato, potenziali clienti, Valutazione del lavoro prodotto, Pianificazione della gestione del tempo e del denaro

Valutazione imprenditoriale

Se sei un imprenditore e stai considerando una nuova attività che non prevede progetti di investimento, la valutazione delle opportunità di business è un po' più complessa e dipende interamente dalla natura della tua nuova azienda. Le specifiche da considerare includono la concorrenza, l'ubicazione, i costi di avviamento, i costi di gestione dell'attività, il mercato attuale dei prodotti e le fonti di finanziamento. Mentre un piccolo minimarket a conduzione familiare deve preoccuparsi dei nuovi concorrenti che si trasferiscono nell'area, un'azienda basata su Internet deve preoccuparsi maggiormente del marketing e della creazione di una presenza sui motori di ricerca. Sebbene una consulenza per il reclutamento possa avere pochi costi di avviamento, prospererà solo se il manager ha una buona rete di connessioni commerciali. In alternativa,

Criteria su cui verrà valutato il lavoro (qualità della risposta, pertinenza, credibilità), Valutazione presentata in modo chiaro, visione del bisogno del mercato, potenziali clienti visualizzati) Valutazione del lavoro prodotto: la qualità della valutazione prodotta dal discente

Consulenza gestionale

Prendiamo ad esempio una società di consulenza gestionale. Una piccola azienda avrà bisogno solo di una quantità limitata di capitale finanziario per forniture e macchinari, poiché la consulenza gestionale è principalmente un settore legato all'ufficio. Avrai, tuttavia, bisogno di diversi dipendenti con talento di alto livello. Queste persone porteranno un costo elevato sotto forma di stipendi. Fondamentalmente, dovresti anche avere già una vasta rete professionale di imprenditori che possono utilizzare la tua esperienza di consulenza gestionale. Il tuo potenziale di profitto dipende dalla tua capacità di attirare clienti. Pertanto, l'ostacolo principale per un'agenzia di consulenza gestionale è assicurarsi potenziali clienti prima di iniziare l'attività.

Criteria su cui verrà valutato il lavoro (qualità della risposta, pertinenza, credibilità), valutazione presentata in modo chiaro, visione del bisogno del mercato, potenziali clienti visualizzati). Valutazione del lavoro prodotto: la qualità della consulenza prodotta dal discente.

Fabbrica di orsacchiotti

Contrariamente all'agenzia di consulenza gestionale, una fabbrica di orsacchiotti è ad alta intensità di capitale, poiché hai bisogno di macchinari per darti un uso efficiente di tempo e risorse. Contrariamente alle reti aziendali e al talento delle persone, la chiave del tuo successo è trovare i giusti tipi di macchinari a un prezzo competitivo e posizionarti in una posizione ideale nella rete della catena di approvvigionamento. Quest'ultimo offre vantaggi in termini di costi per i materiali. La manodopera conveniente riduce ulteriormente i costi di produzione. Un buon acume di vendita ti aiuta a portare i tuoi prodotti nei negozi.

Criteria su cui verrà valutato il lavoro (qualità della risposta, pertinenza, credibilità), valutazione presentata in modo chiaro, visione del bisogno del mercato, potenziali clienti visualizzati) Valutazione del lavoro prodotto: la qualità della consulenza prodotta dal discente

Domande:

1. La tua idea soddisfa un'esigenza?
2. Il prodotto o il servizio è in linea con i tuoi obiettivi di vita?

-
3. In che modo l'avvio di questa attività avrà un impatto sulla tua vita?
 4. Hai le capacità per implementare queste idee?
 5. Quanto è unica la tua soluzione aziendale?
 6. Hai verificato il rischio nell'apertura di una nuova attività nella tua potenziale attività?
 7. Hai molti concorrenti in questo momento o sei il primo?
 8. Pensi di avere un mercato locale o internazionale?
 9. Pensi di consegnare la tua attività aprendo un negozio o un ufficio, oppure completamente online?
 10. Pensi alla forza lavoro di cui hai bisogno per aprire l'attività senza perdere forze e denaro?
 11. Hai pensato a quanto velocemente i concorrenti possono copiare la tua idea?
 12. Hai bisogno di un grande capitale per entrare nella tua attività?
 13. Sei pronto per avviare un'impresa da solo o hai bisogno di partner per condividere il capitale e il rischio?

**Raccolta
feedback****Consigli e Raccomandazioni**

1. Determinare il grado in cui il problema è stato correttamente identificato e definito. Si consideri se il problema è stato concettualizzato in modo da supportare l'identificazione di un numero di diverse possibili cause profonde. Ad esempio, la definizione del problema "una diminuzione delle vendite" supporta l'identificazione di una serie di cause profonde, tra cui un aumento del numero di concorrenti, la necessità di aumentare la pubblicità e la mancanza di una formazione adeguata per il personale di vendita.
 2. Determina se il problema alla radice è stato identificato correttamente. Considera se un problema alla radice, piuttosto che un sintomo del problema alla radice, è stato affrontato dalla soluzione. Ad esempio, se il problema alla radice è la qualità del prodotto e il sintomo è una diminuzione delle vendite, una soluzione di strumenti di vendita aggiuntivi sarà inefficace nell'affrontare il problema alla radice.
 3. Riesaminare i dati del progetto per determinare se i fatti pertinenti sono stati considerati nel processo decisionale. Considerare l'affidabilità delle fonti di dati e la completezza dei dati raccolti.
 4. Valutare le risorse impiegate per identificare la soluzione appropriata. Scopri se il personale chiave è stato selezionato in base alle competenze piuttosto che alla posizione del personale. Determinare se è stato identificato uno sponsor del progetto appropriato, se le parti interessate appropriate hanno partecipato e se sono stati utilizzati esperti di terze parti se il personale interno non disponeva delle competenze appropriate.
 5. Rivedere la soluzione concordata per valutarne la fattibilità. Determinare se la soluzione selezionata era "la migliore della categoria" considerando altre possibili
-

alternative. Valuta se sono state valutate soluzioni sufficienti per sviluppare una soluzione di qualità.

6. Valuta se le potenziali soluzioni sono state assegnate in modo appropriato alla priorità. Ad esempio, determinare se la soluzione è stata selezionata semplicemente in base ai tempi o ai costi di implementazione.
7. Scopri se l'insieme di opzioni è stato valutato in modo equo. Determinare se gli esperti sono stati consultati nel processo decisionale e se i vantaggi o gli svantaggi delle soluzioni alternative sono stati considerati in modo completo ed equo.

Ogni studente potrebbe creare un portfolio trasversale con la raccolta di tutto il materiale creato e raccolte prove – feedback – report su tutti i moduli

Compiti per lo sviluppo delle competenze imprenditoriali

Sviluppo di un business plan

Introduzione e motivazione	<p>Un business plan è un documento in cui si determinano i propri obiettivi e i passaggi e i tempi necessari per raggiungerli. La preparazione di un business plan, che è una delle mosse più importanti per avviare un'impresa, gioca un ruolo fondamentale per ottenere i migliori risultati utilizzando risorse limitate nel modo più efficiente.</p> <p>Il nostro scopo principale è quello di esaminare i dettagli della preparazione di un business plan valido e utile.</p> <p>I requisiti di un buon ed efficace business plan sono il nostro contenuto.</p>
Organizzazione e durata del lavoro	<p>20 ore totali</p> <p>Raccolta di informazioni per l'analisi dei bisogni (5h)</p> <p>Organizzazione dei dati in linea con l'idea di business (5h)</p> <p>Documentazione del business plan (8h)</p> <p>Processo di autovalutazione (2h)</p>
Descrizione passo passo dell'attività	<p>Elaborare l'idea di business dal punto di vista del marketing</p> <p>Comprendere il ruolo fondamentale di rendere l'idea di business fattibile e accessibile per il business plan.</p> <p>Spiega le idee di business in modo rapido e chiaro.</p> <p>Indaga le idee simili e confronta con le tue idee.</p> <p>Spiegare la struttura, la fattibilità, la creatività dell'idea imprenditoriale. Ricercare in primo luogo come si sono sviluppate le idee imprenditoriali che hanno avuto molto successo nel campo.</p> <p>SWOTAnalisi</p> <p>Comprendere l'importanza dell'analisi SWOT. Esaminare un campione ben strutturato per enfatizzare i punti principali. Crea un'analisi di esempio utilizzando esempi di vita reale e prova a fare la stessa analisi all'interno del tuo piano aziendale.</p> <p>Pianificazione del tempo, strategie finanziarie e di marketing</p> <p>Comprendere i punti cruciali dell'utilizzo efficiente di tutti i tipi di risorse. Definisci i tuoi obiettivi a breve, medio e lungo termine. Utilizzare il più possibile le cifre del mondo del marketing reale. Indagare i processi legali e le pratiche burocratiche. Contatta camere/imprenditori/uomini d'affari per dettagliare il piano.</p> <p>Documentazione efficace</p>

	<p>Definisci le parti obbligatorie del business plan e compila quelle parti da un campione.</p> <p>Enfatizzare i punti chiave della pianificazione del sommario esecutivo, della descrizione dell'azienda, dei risultati delle ricerche di mercato, delle strategie finanziarie, degli obiettivi a termine.</p> <p>Sii creativo riguardo al modo più efficace di presentare e presentare il tuo business plan.</p>
Attrezzature e risorse	<p>Hardware e software ICT</p> <p>Strumenti Web 2.0</p> <p>MOOC e materiale per corsi online</p> <p>Partner esterni</p> <p>Tutor esterni</p>
Scopo/obiettivi di apprendimento e competenze acquisite	<p>Cosa dovrei imparare da studente: Dovresti sapere valutare le idee, l'alfabetizzazione finanziaria ed economica, prendere l'iniziativa, la pianificazione e la gestione.</p> <p>Cosa dovrei implementare come creatore di un'azienda: Tutti i passaggi per sviluppare un business plan efficiente, utile e sostenibile.</p> <p>Lo studente dovrebbe essere in capacità di creazione (prima supervisionato, poi autonomo)</p> <p>Produzione di know-how: documenti, esercizi, note, argomentazioni, pitch, forme giuridiche, articoli, budget...</p> <p>Risultati della conoscenza:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Postura e mentalità del manager, idee personali, proiezione nel tempo e nello spazio • Pianificazione della gestione del tempo, dello stress e del linguaggio <p>Conoscere i risultati di recitazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un business plan completo • Gestire le operazioni quotidiane dell'azienda
Valutazione della descrizione e delle condizioni della competenza	<p>Fogli di controllo degli elementi essenziali del business plan di base</p> <ul style="list-style-type: none"> • Viene spiegato lo scopo principale del business plan? • Sono stati specificati i prodotti/servizi che l'imprenditore intende offrire e il loro potenziale di miglioramento? • Il riassunto del business plan è conciso, copre l'intero obiettivo e convince il lettore che il business plan è ben preparato? • Si fa menzione degli obiettivi a breve e lungo termine dell'azienda, delle strategie che ha sviluppato per raggiungere questi obiettivi e dell'analisi della concorrenza? • Sono stati analizzati gli sviluppi (sociali, economici, politici e tecnologici) e le tendenze dei prodotti/servizi relativi ai clienti target e ai mercati? • Strumenti di autovalutazione con ridimensionamento lineare
& Domande guida	
	Domande guida

Qual è lo scopo principale della preparazione di un business plan?
Quali parti del tuo piano sono essenziali?
Come trovare dati reali e utili?
Quali sono le priorità del tuo piano?
Hai un piano B?
Il tuo piano soddisfa le esigenze dell'azienda?
Il tuo piano include il ruolo dei dipendenti?
Il tuo piano è fattibile nel mondo reale?
Come organizzate le procedure legali?
Come si decide il tipo di obiettivi in termini di tempo?
Quali sono i punti più deboli e più forti del tuo piano?
Come copre la gestione del rischio?
Le parti finanziarie sono sufficientemente chiare e dettagliate?
Il tuo piano è breve ma copre tutte le informazioni necessarie?
In che modo stai pensando di promuovere la tua attività?
Il tuo piano è in linea con la tua idea di business?
Consideri il tuo piano innovativo o tradizionale?

Raccolta feedback

Feedback degli studenti (non dimenticare che sono adulti), domande frequenti, capitalizzazione di buone pratiche e libreria di risorse

Ogni studente potrebbe creare un portfolio trasversale con la raccolta di tutto il materiale creato e le prove raccolte – feedback – report in tutti i moduli.

Costituzione di un'impresa



Compiti per lo sviluppo delle competenze imprenditoriali

Costituzione di un'impresa

Introduzione e motivazione	<p>Panoramica:Comprendere i concetti delle strutture legali aziendali e le implicazioni della proprietà e della pianificazione aziendale, con particolare attenzione ai tipi di struttura aziendale, alle implicazioni fiscali, ai dettagli legali dell'assunzione e alla registrazione online della società.</p> <p>Scopo principale:Comprendere e selezionare la forma di organizzazione corretta per il tuo business e il suo successo.</p> <p>Contenuti:Confronto delle strutture giuridiche aziendali; scelta di una struttura aziendale; implicazioni fiscali delle strutture giuridiche aziendali; dettagli legali per l'assunzione - regole/regolamenti contrattuali e registrazione dell'attività online.</p>
Organizzazione e durata del lavoro	<p>Durata totale: 25 ore, così suddivise:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 10h contatto diretto con insegnanti/formatori • 15 ore di lavoro individuale e/o di gruppo che includa sessioni di consulenza con insegnanti/formatori secondo necessità
Descrizione passo passo dell'attività	<p>Diventare imprenditore per la prima volta può essere sia eccitante che spaventoso, motivo per cui è importante comprendere le diverse strutture aziendali/organizzative e identificare i vantaggi e gli svantaggi di ciascuna costituzione di impresa, le implicazioni e gli obblighi fiscali e le risorse umane necessarie in modo da che puoi fare la scelta migliore per la tua azienda e il suo successo.</p> <p>Valutare i pro ei contro della tua struttura legale aziendale -Elaborare una relazione di progetto per il tuo portafoglio trasversale che giustifichi la tua scelta della struttura giuridica aziendale (proprietà e responsabilità); implicazioni fiscali e modulistica ufficiale, documenti legali per l'assunzione del personale (se richiesto) e guida passo passo per la registrazione on-line delle società che include i documenti richiesti e il costo della quota di iscrizione.</p>
Attrezzature e risorse	<p>Computer, Internet, risorse online, manuali, ecc.</p>
Scopo/obiettivi di apprendimento e competenze acquisite	<p>Cosa dovrei imparare come studente?Lavorare verso la mia visione del futuro e trarre il massimo da idee e opportunità, valutando le conseguenze e l'impatto, le opportunità e le azioni, oltre a prendere decisioni nonostante la mia incertezza e ambiguità.</p> <p>Cosa devo implementare come creatore di un'azienda?Raccogliere e gestire le risorse di cui ho bisogno, sviluppare know-how finanziario ed economico, ispirare ed entusiasmare gli altri a unirsi a me.</p> <p>Produzione prevista come creatore dell'azienda:Assegna priorità, organizza e segui, quindi fallo.</p>

Come si combina questo compito con il mio progetto? Analizza le strutture aziendali/organizzative legali e mi aiuta a identificare i vantaggi e gli svantaggi di ogni formazione aziendale in modo da poter fare la scelta migliore per la mia azienda.

Produzione di know-how: Siti e documenti legali, articoli, discussioni ed esercizi.

Risultati della conoscenza: Come proprietario ho postura e mentalità manageriale, idee personali, proiezione nel tempo e nello spazio, oltre a tempo, stress e gestione del linguaggio - pianificazione

Conoscere i risultati di recitazione: Scegli la migliore struttura aziendale per la mia azienda, sai dove e come registrare la mia azienda, individua i documenti richiesti per il caricamento e il costo totale.

Valutazione della descrizione e delle condizioni della competenza & Domande guida

Valutazione continua della relazione di progetto attraverso l'osservazione e la valutazione del portfolio trasversale per determinare la scelta della struttura giuridica dell'impresa da parte degli studenti (proprietà e responsabilità); risvolti fiscali e modulistica ufficiale, documenti legali per l'assunzione del personale (se richiesto) e guida passo passo per la registrazione on-line delle società che include il costo della quota di iscrizione.

1. Identifica le diverse strutture legali aziendali presentate dal tuo formatore. Quale struttura legale ritieni sia la migliore per la tua idea imprenditoriale?
2. Che tipo di regolamento formativo richiede l'impresa che stai considerando?
3. In riferimento alla proprietà:
 - Chi possiede l'attività?
 - Il proprietario prenderà uno stipendio o lo lascerà all'interno dell'azienda?
 - Chi è responsabile della gestione e della gestione dell'attività?
 - Ci sono altre persone che deterranno una partecipazione nella tua azienda?
 - Identificare i fattori importanti per i proprietari come: vantaggi marginali del proprietario; trasferimento degli interessi di proprietà; intenzione di vendere azioni in futuro (pubblico in generale); intenzione di espandere geograficamente l'attività.
4. Responsabilità aziendale: quanto potrebbe comportare?
5. Elenca alcuni dei vantaggi e degli svantaggi fiscali della tua scelta aziendale.
6. Quali moduli fiscali dovrai presentare?
7. In termini di investimenti, prevedi di raccogliere fondi da venture capitalist o investitori?
8. Cosa pensi di fare con la maggior parte delle entrate dell'azienda? Conservarlo all'interno dell'azienda per la crescita o distribuirlo regolarmente ai proprietari?
9. L'azienda alla fine diventerà quotata in borsa?
10. Indica dove (sito/i) e come (istruzioni dettagliate, documenti richiesti e quota di registrazione) per registrare la tua attività online...

Raccolta feedback

Ogni studente dovrebbe elaborare una relazione di progetto e includerla nel proprio portfolio trasversale sulla base della raccolta di tutto il materiale prodotto e delle prove raccolte – feedback – report in tutti i moduli.

Marketing Management: condurre ricerche di mercato



Compiti per lo sviluppo delle competenze imprenditoriali

Marketing Management: condurre ricerche di mercato

Introduzione e motivazione	<p>Panoramica del compito. La gestione del marketing, in quanto divisione di un'organizzazione, gestisce tutte le funzioni di marketing di un'azienda. Questa prima attività ti fornirà alcuni modelli e strumenti di base per le ricerche di mercato.</p> <p>Scopo principale: Scopri come vengono ricercati i diversi mercati utilizzando diversi modelli e strumenti.</p> <p>Contenuto: condurre ricerche di mercato (ricerca, raccolta, elaborazione di informazioni e analisi dell'ambiente e dell'azienda necessarie per la soluzione dei problemi di gestione del marketing).</p>
Organizzazione e durata del lavoro	<p>La durata: 13 ore:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Orario di contatto: 6 ore. • Lavoro di studenti indipendenti con consultazione del formatore: 3 ore. • Valutazione e autocontrollo: 2 ore. • Completamento del portafoglio trasversale: 2 ore.
Descrizione passo passo dell'attività	<p>Scopri come vengono ricercati i diversi mercati utilizzando diversi modelli e strumenti.</p> <p>Identifica alcune aziende ampiamente riconosciute ed esegui ricerche su Internet per indagare su come queste aziende commercializzano i loro prodotti.</p> <p>Visitare un punto vendita al dettaglio locale o un centro commerciale per acquisire una comprensione di base dei diversi modi in cui le attività commerciali e i prodotti vengono commercializzati. Dovresti concentrarti sulla ricerca di prodotti e attività con una presenza internazionale.</p> <p>Ricerca una gamma di marchi globali riconosciuti da diversi mercati globali. Per ogni marchio, dovresti identificare l'immagine del marchio, il segmento di clientela mirato e le esigenze e i desideri del cliente che sono soddisfatti dal marchio.</p> <p>Sviluppare un breve piano di ricerca di mercato per un nuovo prodotto/servizio di tua scelta, considerando la validità dei tuoi dati e come potrebbero essere migliorati. Dovresti testarlo per affidabilità, valuta e sufficienza.</p> <p>Esamina una gamma di prodotti e applica a ciascuno i 7 elementi del marketing mix esteso, quindi seleziona una nuova attività e definisci un marketing mix esteso per questa attività, fornendo giustificazioni dettagliate per le tue scelte.</p> <p>Visitare un centro commerciale locale per vedere l'applicazione del marketing mix esteso in un ambiente pratico.</p> <p>Esplora diversi mini case study per una vasta gamma di aziende e prendi decisioni di marketing ragionate applicando le cinque forze di Porter.</p>

Considera come un'azienda dovrebbe rispondere al suo ambiente esterno e crea due tabelle per elencare alcune possibili influenze esterne: una per una grande impresa e una per una piccola impresa. Questi dovrebbero contenere i seguenti titoli:

- politico
- politiche economiche, fiscali, monetarie e di altro tipo
- sociale
- tecnologico
- ambientale
- legale.

Condurre ricerche locali raccogliendo volantini di materiale promozionale da aziende locali, identificandone le caratteristiche comuni e valutandone l'impatto sul fatturato, sulla fidelizzazione dei clienti, ecc.

Identificare alcuni dei diversi fattori che possono sorgere quando si effettua un'analisi ambientale di un'impresa nazionale rispetto a una internazionale.

Scegli un'attività che conosci ed esegui un'analisi SWOT sull'attività. Prepara una presentazione dei tuoi risultati all'intero gruppo per creare una banca di analisi delle imprese.

Ricerca i fattori chiave che influenzano un marketing mix integrato, ricerca il marketing mix esteso e applica i concetti a due prodotti contrastanti e un servizio.

Indagare su un'ampia gamma di media diversi, ad esempio televisione, radio, stampa, Internet, segnaletica, inserimento di prodotti, dispositivi mobili, sponsorizzazioni e altre opportunità come le ricevute di cassa.

Ricerca i costi individuali di una campagna di marketing utilizzando Internet e altre fonti di informazione.

Esplora un caso di studio di una campagna di marketing per valutare se è appropriata o meno.

Attrezzature e risorse	Lavoro in aula - in Pratica Ambiente aziendale, Dipartimento di gestione del marketing (campo di osservazione e implementazione). Dapprima sarai supervisionato, poi potrai lavorare in autonomia. Lavora su un progetto di creazione individuale. Programmi di marketing. Modelli di documenti standard. Letteratura metodica della descrizione del lavoro del dipartimento marketing PE. Visite alle imprese locali.
-------------------------------	---

Scopo/obiettivi di apprendimento e competenze acquisite	Cosa dovrei imparare da studente: pensiero, motivazione e perseveranza etici e sostenibili; autoconsapevolezza e autoefficacia, pianificazione e gestione del marketing; lavorare con altri nel dipartimento di gestione del marketing; apprendimento attraverso l'esperienza.
--	---

Cosa dovrei implementare come creatore di un'azienda: Devo prendere decisioni sulla pianificazione del reparto di gestione del marketing e sulle risorse necessarie per la gestione della propria azienda.

Produzione prevista come creatore dell'azienda: Creazione di procedure e documentazione per la gestione del marketing.

Come si combina questo compito con il mio progetto: analisi del settore Marketing e progettazione delle funzioni e dei documenti della PROPRIA azienda.

Produzione di know-how: Esempi di documenti di marketing, note, argomentazioni, descrizioni di passaggi e procedure, forme giuridiche, articoli, strumenti.

Risultati della conoscenza: La pianificazione del marketing richiede quindi che tu, in quanto proprietario di una piccola impresa, sia in grado di condurre ricerche di mercato, formare un assortimento, fissare prezzi e organizzare la vendita di merci.

Conoscere i risultati di recitazione: indicatore competitivo esplorato; piano di marketing creato; costo della campagna di marketing calcolato.

Valutazione della descrizione e delle condizioni della competenza & Domande guida

Portfolio trasversale e Self-assessment sono utilizzati per la valutazione delle competenze acquisite. Un portfolio trasversale è la raccolta di tutto il materiale creato e le prove. Domande guida per l'autovalutazione:

Che cos'è la ricerca di mercato?
 Qual è lo scopo della ricerca di mercato?
 Quali aree di ricerca di mercato conosci?
 Identificare quale potrebbe essere l'oggetto della ricerca di mercato?
 Quale formula per il successo si trova nel complesso del marketing?
 Qual è l'impatto dei fattori di marketing sul comportamento dei consumatori?
 La campagna rafforza i valori del marchio e, in caso affermativo, come?
 Le attività di marketing sono sostenibili nel tempo con giustificazione?
 La campagna può essere modificata se cambiano le influenze interne o esterne?
 La campagna soddisfa gli obiettivi dichiarati?
 Usa esempi per giustificare le risposte.
 La campagna raggiunge il pubblico target giusto?
 Ci sono considerazioni etiche o legali che devono essere affrontate?

Raccolta feedback

Ogni studente crea un portfolio trasversale con la raccolta di tutto il materiale creato e raccolte prove – feedback – report in tutti i moduli.

Gestione del marketing: Pianificazione di una campagna di marketing per il lancio di prodotti



Compiti per lo sviluppo delle competenze imprenditoriali

Gestione del marketing: pianificazione di una campagna di marketing per il lancio di prodotti

Introduzione e motivazione	<p>Panoramica del compito. La gestione del marketing, in quanto divisione di un'organizzazione, gestisce tutte le funzioni di marketing di un'azienda. Un piano di marketing è un insieme di passaggi aziendali che delinea i passaggi necessari per occupare con successo il segmento o la nicchia di mercato giusti. È il piano di marketing che descrive le modalità di posizionamento del servizio o del prodotto, le opportunità pubblicitarie, le idee pratiche, i prezzi e altri punti importanti prestabiliti.</p> <p>Scopo principale:Esplora gli approcci al marketing di prodotti/servizi a livello nazionale e internazionale. Sviluppare un piano per una campagna di marketing per un nuovo prodotto o servizio.</p> <p>Contenuto:definire gli obiettivi da raggiungere con le azioni di marketing, sviluppare strategie e strumenti di marketing, controllare le azioni di marketing.</p>
Organizzazione e durata del lavoro	<p>La durata: 12 ore:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Orario di contatto: 6 ore. • Gli studenti indipendenti lavorano con la consulenza del formatore: 4 ore. • Valutazione e autoverifica: 1 ora. • Completamento del portafoglio trasversale: 1 ora.
Descrizione passo passo dell'attività	<p>Esplora gli approcci al marketing dei prodotti a livello nazionale e internazionale.</p> <p>Esplora un caso di studio di una campagna di marketing per un'azienda nota e valuta l'efficacia di tale campagna considerando i risultati della campagna mappati rispetto a obiettivi, misure quantitative e qualitative e metriche di Internet.</p> <p>Esempi di ricerca di ogni tipo di attività promozionale (ad es. pubblicità a pagamento, offerte promozionali di vendita, attività di pubbliche relazioni, vendita personale, sponsorizzazioni, sponsorizzazioni di celebrità, posizionamenti di prodotti in TV e cinema, uso di nuovi media, marketing digitale e guerrilla marketing) e compilare una tabella che mostra i vantaggi e gli svantaggi di ogni tipo.</p>
Attrezzature e risorse	<p>Sviluppare un piano per la campagna di marketing di un nuovo prodotto.</p> <p>Lavoro in aula - in Pratica Ambiente aziendale, Dipartimento di gestione del marketing (campo di osservazione e implementazione). Dapprima sarai supervisionato, poi potrai lavorare in autonomia.</p> <p>Lavora su un progetto di creazione individuale.</p> <p>Programmi di marketing.</p>

Standard/modelli di documenti.
Letteratura metodica della descrizione del lavoro del dipartimento marketing PE.

Scopo/obiettivi di apprendimento e competenze acquisite

Cosa dovrei imparare da studente: pensiero, motivazione e perseveranza etici e sostenibili; autoconsapevolezza e autoefficacia, pianificazione e gestione del marketing; lavorare con altri nel reparto di gestione del marketing; apprendimento attraverso l'esperienza.

Cosa dovrei implementare come creatore di un'azienda: Devo prendere decisioni sulla pianificazione del reparto di gestione del marketing e sulle risorse necessarie per la gestione della propria azienda.

Produzione prevista come creatore dell'azienda: Creazione di procedure e documentazione per la gestione del marketing.

Come si combina questo compito con il mio progetto: analisi del settore marketing e progettazione delle funzioni e dei documenti della PROPRIA azienda.

Produzione di know-how: Esempi di Documenti di Marketing, note, argomentazioni, descrizioni di passaggi e procedure, forme giuridiche, articoli, strumenti.

Risultati della conoscenza: La pianificazione del marketing richiede quindi che tu, in quanto proprietario di una piccola impresa, possa condurre ricerche di mercato, formare un assortimento, fissare prezzi e organizzare la vendita di merci.

Valutazione della descrizione e delle condizioni della competenza & Domande guida

Il portfolio trasversale e l'autovalutazione vengono utilizzati per la valutazione delle competenze acquisite. Un portfolio trasversale è la raccolta di tutto il materiale creato e le prove.

Domande guida per l'autovalutazione:

Che cos'è la ricerca di mercato?

Qual è lo scopo della ricerca di mercato?

Quali aree di ricerca di mercato conosci?

Identificare quale potrebbe essere l'oggetto della ricerca di mercato?

Quale formula per il successo si trova nel complesso del marketing?

Qual è l'impatto dei fattori di marketing sul comportamento dei consumatori?

La campagna rafforza i valori del marchio e, in caso affermativo, come?

Le attività di marketing sono sostenibili nel tempo con giustificazione?

La campagna può essere modificata se cambiano le influenze interne o esterne?

La campagna soddisfa gli obiettivi dichiarati?

Usa esempi per giustificare le risposte.

La campagna raggiunge il pubblico target giusto?

Ci sono considerazioni etiche o legali che devono essere affrontate?

Gestione vendite e acquisti: Esplora i principi e le procedure di vendita



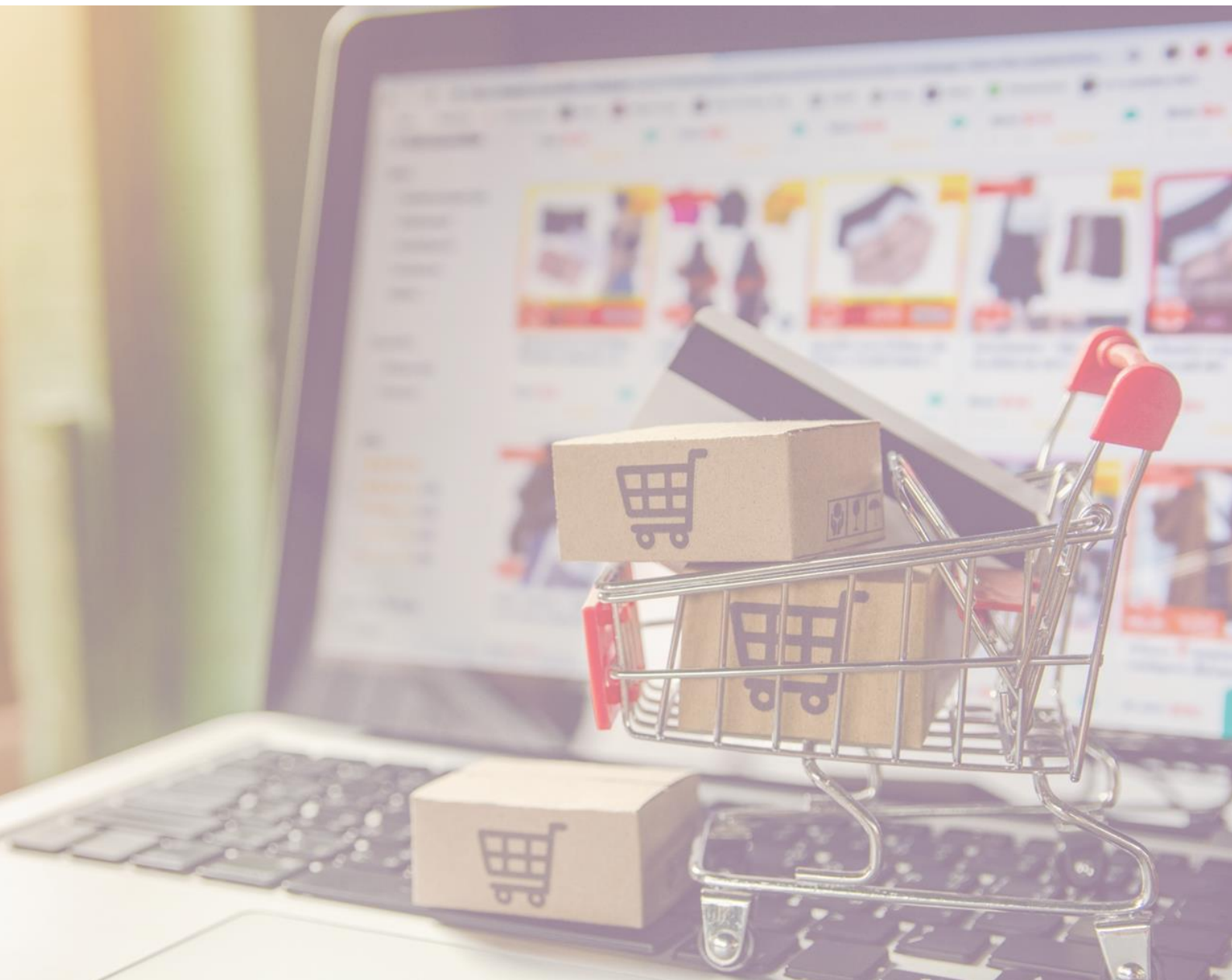
Compiti per lo sviluppo delle competenze imprenditoriali

Gestione delle vendite e degli acquisti: esplorare i principi e le procedure di vendita

Introduzione e motivazione	<p>Panoramica del compito. L'ufficio vendite e acquisti comprende funzioni di vendita attive e allo stesso tempo gestisce la fornitura della merce: i gestori ricercano costantemente nuovi clienti, sono responsabili dell'intero processo di comunicazione, sono responsabili della qualità del prodotto, della tempestività di consegna, della gestione delle vendite e della posta -monitoraggio delle vendite.</p> <p>Scopo principale:Comprendere la preparazione e le pratiche professionali richieste nel processo di vendita. Esplora i principi e le procedure coinvolti nel portare a termine una vendita di successo.</p> <p>Contenuto:Al fine di gestire sistematicamente le vendite di un determinato cliente, il processo di vendita si compone di alcune fasi:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Preparazione per il processo di vendita; - Contatto professionale con i clienti; - Pratiche di vendita etiche; - Direzione vendite; - Processi di incontro post-acquisizione; - Monitoraggio e problematiche post vendita.
Organizzazione e durata del lavoro	<p>La durata: 13 ore:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Orario di contatto: 6 ore. • Gli studenti indipendenti lavorano con la consultazione del formatore: 3 ore. • Valutazione e autocontrollo: 2 ore. • Completamento del portafoglio trasversale: 2 ore.
Descrizione passo passo dell'attività	<p>Visitare:In un punto vendita al dettaglio o in un centro commerciale locale per acquisire una comprensione di base dei diversi modi in cui le attività commerciali e i prodotti vengono commercializzati.</p> <p>Analizzare:Le convinzioni che un venditore deve affrontare. Qual è il valore del prodotto? Qual è la ricompensa del venditore? Analizza i diversi tipi di clienti e le aspettative e i desideri dei clienti.</p> <p>Ora dovresti fare una ricerca individuale: intervista i manager di diverse aziende, perché è importante servire l'acquirente non solo durante il processo di acquisto, ma anche un certo periodo dopo la transazione?</p> <p>Pensa a cosa dovrebbe fare il venditore in tali situazioni e quali misure dovrebbero essere prese per eliminare le obiezioni dell'acquirente e determinare se desidera concludere una transazione di vendita e acquisto?</p> <p>Discutere perché i clienti fedeli sono così importanti per un'azienda e quando le aziende perdono tali clienti, perché devono affrontare perdite significative?</p>

Attrezzature e risorse	<p>Lavoro in aula - in Pratica Ambiente aziendale, ufficio di gestione delle vendite e degli acquisti (campo di osservazione e implementazione). Dapprima sarai supervisionato, poi potrai lavorare in autonomia.</p> <p>Lavora su un progetto di creazione individuale.</p> <p>Tecniche di vendita e programmi di processo.</p> <p>Standard/modelli di documenti.</p> <p>Letteratura metodica della descrizione del lavoro del reparto vendite di PE.</p> <p>Visite alle imprese locali.</p>
Scopo/obiettivi di apprendimento e competenze acquisite	<p>Cosa dovrei imparare da studente: pensiero, motivazione e perseveranza etici e sostenibili; autoconsapevolezza e autoefficacia, pianificazione e gestione delle vendite e degli acquisti; lavorare con altri nel reparto di gestione delle vendite e degli acquisti; apprendimento attraverso l'esperienza.</p> <p>Cosa dovrei implementare come creatore di un'azienda: Devo prendere decisioni sulla pianificazione del reparto di gestione delle vendite e degli acquisti e sulle risorse necessarie per la gestione della propria azienda.</p> <p>Produzione prevista come creatore dell'azienda: Creazione di procedure e documentazione per la gestione delle vendite e degli acquisti.</p> <p>Come si combina questo compito con il mio progetto: analisi del settore vendite e acquisti e progettazione delle funzioni e dei documenti della PROPRIA azienda.</p> <p>Produzione di know-how: esempi di documenti di vendita e acquisto, note, argomentazioni, descrizioni di passaggi e procedure, forme giuridiche, articoli, strumenti.</p> <p>Risultati della conoscenza: Comprendere la preparazione e le pratiche professionali richieste nel processo di vendita.</p> <p>Conoscere i risultati di recitazione: vengono esplorati i principi e le procedure coinvolti nel completamento di una vendita di successo.</p>
Valutazione della descrizione e delle condizioni della competenza & Domande guida	<p>Il portfolio trasversale e l'autovalutazione sono utilizzati per la valutazione delle competenze acquisite. Un portfolio trasversale è la raccolta di tutto il materiale creato e le prove. Domande guida per l'autovalutazione:</p> <p>Perché il comportamento etico è importante e vantaggioso per l'azienda?</p> <p>Perché, oltre alle solite cose come la pianificazione delle vendite, i prezzi, la pubblicità, si parla dell'importanza dell'etica?</p> <p>Perché i professionisti delle vendite devono sentirsi moralmente e socialmente responsabili di tutti gli stakeholder e delle proprie convinzioni?</p>
Raccolta feedback	<p>Ogni studente crea un portfolio trasversale con la raccolta di tutto il materiale creato e raccolte prove – feedback – report in tutti i moduli.</p>

Gestione vendite e acquisti: Efficaci attività di vendita



Compiti per lo sviluppo delle competenze imprenditoriali

Gestione delle vendite e degli acquisti: attività di vendita efficaci

Introduzione e motivazione	<p>Panoramica del compito. L'ufficio vendite e acquisti comprende funzioni di vendita attive ed è anche responsabile dell'efficacia delle vendite.</p> <p>Scopo principale: Rivedere l'efficacia delle tecniche utilizzate per svolgere le attività di vendita.</p> <p>Contenuto: Al fine di gestire sistematicamente le vendite di un determinato cliente, il processo di vendita si compone di alcune fasi:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tecniche e gestionali di vendita; - Misure di successo; - Revisione dell'andamento delle vendite personali.
Organizzazione e durata del lavoro	<p>La durata: 12 ore:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Orario di contatto: 6 ore. • Lavoro di studenti indipendenti con consultazione del formatore: 4 ore. • Valutazione e autoverifica: 1 ora. • Completamento del portafoglio trasversale: 1 ora.
Descrizione passo passo dell'attività	<p>Pensa e dai la tua opinione: quando si tratta di consegnare un prodotto a un acquirente, un errore comune commesso dai venditori è ridurre il prezzo. Sei d'accordo con l'affermazione?</p> <p>Formulare un obiettivo di vendita e selezionare i dipendenti che sarebbero in grado di svolgere perfettamente i compiti relativi alle attività di vendita. Analizza quali obiettivi PE ha raggiunto in termini di vendite. Scegli un altro PE e cerca offerte utili nelle vendite. Trova storie di successo interessanti e presentale al gruppo. Preparare una presentazione su uno dei seguenti argomenti: "Atteggiamenti del venditore: si concentra sulle vendite attive?" "Come è organizzato il processo di vendita dell'azienda?" "Il venditore conosce bene il prodotto o servizio venduto?" "Varie tecniche e metodi di vendita", "Gestione della qualità del reparto vendite".</p> <p>Discuti con i tuoi colleghi: la vendita personale è una forma di pubblicità molto esclusiva. Come mai?</p> <p>Posiziona i tuoi prodotti o servizi: A chi stai vendendo? Di cosa hanno bisogno questi clienti? In che modo il tuo prodotto o servizio è diverso da un concorrente? Quando e con quale frequenza dovresti applicare gli strumenti di marketing?</p>

Attrezzature e risorse	<p>Lavoro in aula - in Pratica Ambiente aziendale, ufficio di gestione delle vendite e degli acquisti (campo di osservazione e implementazione). Dapprima sarai supervisionato, poi potrai lavorare in autonomia.</p> <p>Lavora su un progetto di creazione individuale.</p> <p>Tecniche di vendita e programmi di processo.</p> <p>Standard/modelli di documenti.</p> <p>Letteratura metodica della descrizione del lavoro del reparto vendite di PE.</p> <p>Visite alle imprese locali.</p>
Scopo/obiettivi di apprendimento e competenze acquisite	<p>Cosa dovrei imparare da studente: Pensiero, motivazione e perseveranza etici e sostenibili; autoconsapevolezza e autoefficacia, pianificazione e gestione delle vendite e degli acquisti; lavorare con altri nel reparto di gestione delle vendite e degli acquisti; apprendimento attraverso l'esperienza.</p> <p>Cosa dovrei implementare come creatore di un'azienda: Devo prendere decisioni sulla pianificazione della gestione delle vendite e degli acquisti e sulle risorse necessarie per la gestione della mia azienda.</p> <p>Produzione prevista come creatore dell'azienda: Creazione di procedure e documentazione per la gestione delle vendite e degli acquisti.</p> <p>Come si combina questo compito con il mio progetto: Analisi del settore vendite e acquisti e progettazione di funzioni e documenti per la mia PROPRIA azienda.</p> <p>Produzione di know-how: Esempi di documenti di vendita e acquisto, note, argomentazioni, descrizioni di passaggi e procedure, forme giuridiche, articoli, strumenti.</p> <p>Risultati della conoscenza: Comprendere la preparazione e le pratiche professionali richieste nel processo di vendita.</p> <p>Conoscere i risultati di recitazione: vengono esplorati i principi e le procedure coinvolti nel completamento di una vendita di successo.</p>
Valutazione della descrizione e delle condizioni della competenza & Domande guida	<p>Il portfolio trasversale e l'autovalutazione vengono utilizzati per la valutazione delle competenze acquisite. Un portfolio trasversale è la raccolta di tutto il materiale creato e le prove. Domande guida per l'autovalutazione:</p> <p>Perché il comportamento etico è importante e vantaggioso per l'azienda?</p> <p>Perché, oltre alle solite cose come la pianificazione delle vendite, i prezzi, la pubblicità, l'argomento etico è importante?</p> <p>Perché i professionisti delle vendite devono sentirsi moralmente e socialmente responsabili di tutti gli stakeholder e delle proprie convinzioni?</p>

Gestione delle risorse umane: pianificazione e organizzazione delle risorse umane



Compiti per lo sviluppo delle competenze imprenditoriali

Gestione delle risorse umane: pianificazione e organizzazione delle risorse umane

Introduzione e motivazione	<p>Panoramica del compito. La gestione delle risorse umane (HRM) come dipartimento di un'organizzazione gestisce tutti gli aspetti dei dipendenti, come la pratica di reclutamento, assunzione, distribuzione e gestione dei dipendenti di un'organizzazione. Pianificazione, il processo mediante il quale la direzione si assicura di avere il personale giusto, che può completare compiti che aiutano l'organizzazione a raggiungere il suo obiettivo. L'organizzazione è la funzione dell'HRM che implica lo sviluppo di una struttura organizzativa per garantire il raggiungimento degli obiettivi organizzativi.</p> <p>Scopo principale: per gestire i processi relativi alla pianificazione delle risorse umane e alle funzioni organizzative.</p> <p>Contenuto: modi per creare e organizzare il reparto e le procedure delle risorse umane.</p>
Organizzazione e durata del lavoro	<p>La durata: 19 ore:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Orario di contatto: 6 ore. • Gli studenti indipendenti lavorano con la consultazione del formatore: 8 ore. • Valutazione e autocontrollo: 2 ore. • Completamento del portafoglio trasversale: 3 ore.
Descrizione passo passo dell'attività	<p>Trova le leggi e le decisioni del governo che influiscono sul lavoro del dipartimento delle risorse umane. Sii chiaro sulla tua politica sul lavoro (diritto del lavoro), sulla politica delle ferie, sulla politica per malattia, sulla politica dei permessi, sulla politica sulle ferie, ecc.</p> <p>Inizia con i profili di lavoro. Crea un profilo per ogni ruolo all'interno della tua azienda e il tipo di persona che dovrebbe ricoprirlo.</p> <p>Stabilire procedure di assunzione e reclutamento. Anche se la tua start-up è piccola, devi considerare come prendere decisioni di assunzione. Ciò include dove pubblicare i tuoi annunci di lavoro, come determinare chi sono i tuoi candidati target e come strutturare il processo di inserimento. Assicurati di avere i documenti necessari pronti per questo processo. Ciò include:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lettera di offerta, - Informazioni sui dipendenti per buste paga, - Verifica dell'impiego, - Documenti di equità, - Eventuali contratti di lavoro e altri modelli. <p>Preparati a fare pubblicità sulla vita lavorativa nella tua azienda. Questo potrebbe aiutare ad attrarre e reclutare talenti, che non sono solo buoni professionisti, ma cercano anche una vita aziendale che abbia senso e offra un ambiente di lavoro sano e un equilibrio tra lavoro e vita privata.</p>

Fatti ispirare: <https://www.welcometothejungle.com/en>

Delineare e mantenere i regolamenti per la sicurezza e la salute. Un punto chiave è assicurarsi che il proprio ambiente di lavoro sia sicuro per i dipendenti e soddisfi le normative nazionali.

Sicurezza: include la creazione di un piano d'azione di emergenza, l'identificazione di uscite e percorsi di emergenza, la fornitura di pronto soccorso e forniture mediche e la sicurezza dell'ambiente di lavoro.

Comportamento: include politiche sulle pari opportunità di lavoro sul posto di lavoro e politiche sulle molestie sessuali. Cerca ulteriori informazioni sui requisiti di sicurezza sul lavoro.

Creare un documento Retribuzione e benefici. Per stabilire compensi e vantaggi competitivi, dovrai determinare l'aspetto della tua struttura retributiva, nonché le politiche per ferie e malattia, i benefici pensionistici e il sistema che utilizzerai per gestire le buste paga.

Monitoraggio delle spese e dei viaggi. Come gestirà questo problema la tua organizzazione? Hai bisogno di una polizza e di un'applicazione semplice e facile da usare che ti permetta di tenere traccia di queste spese e viaggi.

Stabilisci la tua cultura aziendale. La cultura include sia la sensazione immateriale del posto di lavoro, sia i vantaggi e le politiche che rendono la tua azienda un ottimo posto di lavoro.

Stabilire una procedura per il licenziamento dei dipendenti. Ad un certo punto dovrai licenziare qualcuno... o qualcuno smetterà. Allora come lo gestirai?

Attrezzature e risorse Lavoro in aula - in Pratica Ambiente aziendale, dipartimento Risorse umane (campo di osservazione e implementazione). Dapprima sarai supervisionato, poi potrai lavorare in autonomia.
 Lavora su un progetto di creazione individuale.
 MOOC e materiale didattico online.
 Diritto del lavoro.

Scopo/obiettivi di apprendimento e competenze acquisite **Cosa dovrei imparare da studente:** Pensiero, motivazione e perseveranza etici e sostenibili; autoconsapevolezza e autoefficacia, pianificazione e gestione delle risorse umane; lavorare con altri nel dipartimento delle risorse umane; apprendimento attraverso l'esperienza.

Cosa dovrei implementare come creatore di un'azienda: Devo prendere decisioni sulla pianificazione del dipartimento delle risorse umane e sul personale necessario per la gestione della propria azienda.

Produzione prevista come creatore dell'azienda: Creazione di procedure e documentazione per la gestione delle risorse umane.

Come si combina questo compito con il mio progetto: analisi del settore HR e progettazione delle funzioni e dei documenti della PROPRIA azienda.

Produzione di know-how: Esempi di documenti HR, note, argomentazioni, descrizioni di passaggi e procedure, forme giuridiche, articoli.

Risultati della conoscenza: In qualità di proprietario di una piccola impresa, la pianificazione per le risorse umane richiede che i dipendenti abbinino le funzioni lavorative che meglio soddisfano le loro capacità e interessi. Essere consapevoli che il reclutamento è anche un processo di marketing.

Conoscere i risultati di recitazione: stabilite le procedure per le risorse umane; creazione della documentazione per l'organizzazione del dipartimento HR; costo del posto di lavoro calcolato.

Valutazione della descrizione e delle condizioni della competenza & Domande guida

Il portfolio trasversale e l'autovalutazione sono utilizzati per la valutazione delle competenze acquisite. Un portfolio trasversale è la raccolta di tutto il materiale creato e le prove.

Domande guida per l'autovalutazione:

Sono in atto politiche per le molestie e la sicurezza sul lavoro?

Avete ulteriori linee guida di condotta per sviluppare una cultura sana?

Quali aspettative dovranno soddisfare i dipendenti per rimanere occupati?

Quali meccanismi utilizzerai per informare i dipendenti dei cambiamenti quando si verificano?

Come raccoglierai le firme necessarie?

Dove conserverai i documenti firmati?

Sulla base delle tendenze del mercato del lavoro, quale dovrebbe essere la retribuzione iniziale della tua organizzazione per ciascuna posizione?

Quanto dovranno crescere i dipendenti all'interno di un'azienda per avere un aumento di stipendio?

Con quale frequenza verrà riesaminata la retribuzione?

Quali vantaggi o vantaggi esclusivi offrirai ai dipendenti?

Quale tecnologia utilizzerai per elaborare il tuo libro paga?

Quali dipendenti saranno responsabili della supervisione del libro paga?

Affilierai l'elaborazione delle buste paga?

In che modo i manager della tua organizzazione richiederanno nuovi dipendenti?

Chi dovrà approvare le richieste di nuovi dipendenti?

Come ti assicurerai che le tue assunzioni siano non discriminatorie?

Come selezionerai i candidati che corrispondono ai valori della tua organizzazione?

Come troverai candidati che rappresentino una diversità di background ed esperienze di vita?

Quali documenti farai leggere e firmare ai nuovi dipendenti prima del loro primo giorno?

Esiste un processo formale che precede il licenziamento di un dipendente?

Raccolta feedback

Ogni studente crea un portfolio trasversale con la raccolta di tutto il materiale creato e raccolte prove – feedback – report in tutti i moduli.

Risorse umane: gestione e controllo delle risorse umane



Compiti per lo sviluppo delle competenze imprenditoriali

Risorse umane: gestione e controllo delle risorse umane

Introduzione e motivazione	<p>Panoramica del compito. La gestione delle risorse umane come dipartimento di un'organizzazione gestisce tutti gli aspetti dei dipendenti, come la pratica di reclutamento, assunzione, distribuzione e gestione dei dipendenti di un'organizzazione. La direzione è il processo per fornire attenzione ai dipendenti e motivarli a raggiungere gli obiettivi organizzativi. Il controllo comporta il confronto delle prestazioni effettive con quelle attese e l'adozione di azioni correttive, quando necessarie, perché la pianificazione, l'organizzazione e la direzione delle prestazioni di un dipendente devono essere valutate, verificate e confrontate con gli obiettivi dell'organizzazione.</p> <p>Scopo principale: per gestire i processi relativi alle funzioni di direzione e controllo delle risorse umane.</p> <p>Contenuto: modalità per misurare le prestazioni e le attività di presenza, per raccogliere feedback dai dipendenti e per sviluppare programmi di formazione.</p>
Organizzazione e durata del lavoro	<p>La durata: 6 ore:</p> <ul style="list-style-type: none">• Orario di contatto: 2 ore.• Gli studenti indipendenti lavorano con la consultazione del formatore: 2 ore.• Valutazione e autoverifica: 1 ora.• Completamento del portafoglio trasversale: 1 ora.
Descrizione passo passo dell'attività	<p>Monitorare le prestazioni del personale. Stabilire procedure e documenti per la "Politica di revisione annuale" per creare un processo di misurazione delle prestazioni per la tua azienda.</p> <p>Monitorare le attività di presenza. Il tempo e la frequenza sono importanti quanto li crei.</p> <p>Mantenere le relazioni con i dipendenti. I reclami dei dipendenti possono e si verificano. Il tuo miglior approccio a qualsiasi situazione è avere politiche stabilite in atto per gestire i reclami. Preparati a rispondere a qualsiasi preoccupazione dei dipendenti delineando lo standard di condotta della tua azienda, creando un piano per affrontare i problemi e istituendo un sistema per raccogliere i feedback dei dipendenti, organizzare riunioni del personale, ecc.</p> <p>Sviluppare programmi di formazione. Quando stai appena avviando la tua nuova attività, la formazione dei dipendenti potrebbe non essere la tua priorità assoluta. Ma inizia a pensare a cosa ottengono i dipendenti lavorando per te. Una parte importante della creazione di un dipartimento delle risorse umane in una start-up è assicurarsi di consentire ai dipendenti di crescere e sviluppare le proprie competenze e fornire loro un feedback appropriato per il miglioramento. Ciò può essere ottenuto conservando i file del personale.</p>

Attrezzature e risorse	<p>Lavoro in aula - in Pratica Ambiente aziendale, dipartimento Risorse umane (campo di osservazione e implementazione). Dapprima sarai supervisionato, poi potrai lavorare in autonomia.</p> <p>Lavora su un progetto di creazione individuale.</p> <p>MOOC e materiale dei corsi online.</p> <p>Diritto del lavoro.</p>
Scopo/obiettivi di apprendimento e competenze acquisite	<p>Cosa dovrei imparare da studente: Pensiero, motivazione e perseveranza etici e sostenibili; consapevolezza di sé e autoefficacia, direzione e controllo delle risorse umane, collaborazione con gli altri nel dipartimento delle risorse umane; apprendimento attraverso l'esperienza.</p> <p>Cosa dovrei implementare come creatore di un'azienda: Devo prendere decisioni su come farlo costruire e mantenere un positivo esperienza dei dipendenti con grande soddisfazione e qualità della vita, in modo che i dipendenti possano contribuire al lavoro nella mia azienda con i loro migliori sforzi.</p> <p>Produzione prevista come creatore dell'azienda: Creazione di procedure e documentazione per la gestione delle risorse umane.</p> <p>Come si combina questo compito con il mio progetto: Il piccolo imprenditore che comunica chiaramente le aspettative personali e gli obiettivi o la visione dell'azienda, fornisce un compenso adeguato, offre opportunità significative per l'avanzamento di carriera, anticipa la formazione della forza lavoro e le esigenze di sviluppo e fornisce un feedback significativo ai suoi dipendenti è molto più probabile che lo sia successo rispetto al proprietario che è negligente in una di queste aree.</p> <p>Produzione di know-how: Esempi di gestione e controllo delle risorse umane di documenti, note, argomentazioni, descrizioni di passaggi e procedure, forme giuridiche, articoli.</p> <p>Risultati della conoscenza: Le funzioni di gestione delle risorse umane richiedono quindi che tu, come proprietario di una piccola impresa, attivi dipendenti a diversi livelli e fai in modo che contribuiscano al massimo al raggiungimento degli obiettivi organizzativi.</p> <p>Conoscere i risultati di recitazione: stabilite le procedure di motivazione delle risorse umane; creazione di documentazione e misure di controllo per il dipartimento HR.</p>
Valutazione della descrizione e delle condizioni della competenza & Domande guida	<p>Il portfolio trasversale e l'autovalutazione sono utilizzati per la valutazione delle competenze acquisite. Un portfolio trasversale è la raccolta di tutto il materiale creato e le prove.</p> <p>Domande guida per l'autovalutazione: Di quali risorse avranno bisogno i tuoi manager per formare nuovi dipendenti? Quale struttura fornirete ai manager per valutare e riportare le prestazioni? Come registrerai e monitorerai gli obiettivi dei dipendenti? Con quale frequenza verrà rivista e aggiornata la retribuzione dei dipendenti?</p>

Con quale frequenza organizzerai riunioni del personale?
Quali metodi verranno utilizzati per la raccolta dei feedback dei dipendenti?
Come misurare il livello di soddisfazione dei dipendenti?
Quali sono le funzioni del capo del dipartimento risorse umane?

Contabilità e finanze: dal fabbisogno finanziario al flusso di cassa, punto di pareggio e ambiente finanziario



Compiti per lo sviluppo delle competenze imprenditoriali

Contabilità e finanze: dal fabbisogno finanziario al flusso di cassa, punto di pareggio e ambiente finanziario

Introduzione e motivazione

In qualità di candidato creatore di attività, devi prima dettagliare e giustificare il costo e il budget del tuo progetto di creazione di attività e definire le tue esigenze finanziarie:

- Dettagliare i costi e le spese del progetto, quelli una tantum all'avvio e quelli ricorrenti successivamente.
- Determinare gli oneri finanziari per l'anno di creazione: oneri iniziali e progressivi.
- Sviluppare un calendario e un programma delle spese per prevedere e intervenire in tempo.
- Determinare le risorse di finanziamento del progetto e il fabbisogno di risorse per garantire la sostenibilità.
- Analizza le possibili risorse: cerca, valuta e capitalizza.

Il secondo passaggio consiste nell'elaborare il piano di finanziamento del progetto e impostare la procedura di monitoraggio del flusso di cassa.

- Completare e dettagliare le risorse finanziarie necessarie, ricercate e ottenute, all'inizio, durante l'anno di creazione, e gli anni ricorrenti: importo, origine, ammortamento, rimborso...
- Determinare un piano di finanziamento cronologico - per mese, e oltre 12 mesi per esempio...
- Sviluppare una procedura per la misurazione cronologica dei flussi di cassa (incasso e pagamenti all'avvio, incasso delle vendite, spese generali, fondi, contributo, ecc.)
- Analisi previsionale del monitoraggio di cassa e sua rilevanza
- Sviluppare risposte o correzioni o adattamenti utili o necessari al piano iniziale secondo le evoluzioni
- Analisi critica dell'interesse di un piano di finanziamento e implementazione di un tavolo di monitoraggio della cassa verso la fattibilità del progetto di creazione.

In qualità di candidato creatore di affari, devi dettagliare e giustificare il punto di pareggio del tuo progetto nel suo contesto commerciale.

- Spiega e commenta la redditività che stai cercando, espressa in denaro, in stipendio, in percentuale di ritorno sull'investimento...
 - Dettaglio prezzi, costi fissi, margini e redditività attesa
 - Dettagliare la copertura dei costi di progetto tra costi e risorse fissi e variabili e gli obiettivi di redditività finanziaria commerciale
 - Sviluppare un programma per la cronologia del punto di pareggio e la redditività del progetto nel tempo
 - Stabilire una proiezione finanziaria dei primi anni commerciali del progetto e le tabelle annuali di monitoraggio della liquidità
 - Anticipare l'impatto finanziario delle evoluzioni commerciali del progetto - vendite in negozio, fiere ed esposizioni, sito commerciante,
-

blog, piattaforma commerciale - stagionalità commerciale ed eventi commerciali.

In qualità di candidato alla creazione di un'impresa, devi comprendere gradualmente l'ambiente finanziario associato alla creazione di un'impresa, principalmente:

- Aprire un conto in banca e sviluppare un rapporto con la banca
- Contabilità: contabilità giornaliera, conto economico, bilanci, inventario...
- Scegliere un software di contabilità: ERP, Point of Sale, fatturazione, contabilità nel contesto digitale
- Obblighi di legge: registrazione delle società e limiti di responsabilità finanziaria
- Aspetti fiscali e sociali: Imposte e oneri sociali per l'impresa, in relazione alla forma giuridica prescelta e alla forma giuridica del titolare.
- Aspetti ereditari, personali, professionali e familiari per il titolare: dal privato creatore all'impresa persona giuridica autonoma.

Organizzazione e durata del lavoro

20 ore totali

Aspetti teorici: 6 ore

Sviluppo concreto dei costi iniziali e del budget: 5 ore

Sviluppo concreto del piano di finanziamento e monitoraggio dei flussi di cassa: 6 ore

Sviluppo concreto del calcolo del punto di pareggio e relativo impatto finanziario su altre tabelle: 5 ore

Impostazione dell'ambiente finanziario della società prevista: 8 ore

Revisione con i formatori - peers e processo di autovalutazione (4h)

Questa valutazione del tempo include il lavoro di ricerca e documentazione. Non include il tempo di visita esterno; consulenza presa da professionisti esterni, esercitazioni pratiche per imparare a usare diversi software finanziari...

Attrezzature e risorse

Lavoro in aula - in Pratica Ambiente aziendale, reparto contabilità (campo di osservazione e implementazione).

Parte teorica fornita dal formatore/allenatore.

Lavoro su progetto di creazione individuale per la creazione/aggiornamento dei vari documenti finanziari.

Esempi di tabelle finanziarie e modelli di documenti standard.

Letteratura metodica della descrizione del lavoro del dipartimento di contabilità del PE.

Visite alle istituzioni locali (banca, Camera di Commercio, ufficio contabilità, consulente legale...).

Metodi di apprendimento

Lezione frontale - esercitazioni - esercitazioni (individuale, di gruppo, gestione concreta del PE)

Preparazione di un campo

Autoproduzione spontanea (libera iniziativa)

Produzione supervisionata o guidata "Il tirocinante" dovrebbe adattare il corso e le esercitazioni al proprio progetto (o a un determinato contesto)

Prima parte:

Lezione frontale - tutorial - esercitazioni (individuale, di gruppo, gestione concreta della PE)
Lo studente segue il corso di gruppo e ha un supporto per il corso di revisione

Lo studente lavora quindi da solo o in coppia o in gruppo in consultazione con il gruppo docente sul suo progetto.

Si consiglia il lavoro personale nel tempo libero e la sera in quanto questi compiti potrebbero richiedere tempo per essere eseguiti.

Come feedback: preparare una presentazione per descrivere il progetto nei suoi aspetti finanziari e convincere una banca o un investitore

Sappi come giustificare verbalmente e argomentare le tue proposte

Saper commentare le tue proposte

Anticipare le domande

Lo studente prepara una relazione finanziaria presentata, durante una presentazione orale pedagogica faccia a faccia

Si incoraggia l'autoproduzione spontanea (libera iniziativa).

Il lavoro iniziale presentato può essere perfezionato e poi confermato durante l'esercizio di creazione dell'impresa.

Il tirocinante deve adattare il corso e gli esercizi al proprio progetto (o ad un determinato contesto)

È necessario inizialmente comprendere il materiale del corso e gli esempi di progetti forniti, quindi estrapolare da essi per andare verso la costruzione del proprio progetto, adattato ad un'altra contestualizzazione.

Scopo/obiettivi di apprendimento

Cosa dovrei imparare da studente
Il corso deve essere ascoltato, compreso e assimilato

Cosa dovrei implementare come creatore di affari
Dal corso e dagli esempi di progetto forniti, devi estrapolare i suoi dati per andare verso la costruzione credibile e praticabile del tuo progetto, adattato al tuo contesto, e definire un argomento dettagliato che ne garantisca l'accettazione e ne garantisca il successo.

Produzione prevista come creatore di affari
Un'analisi tecnica credibile del costo finanziario di un progetto di creazione di impresa e delle sue esigenze finanziarie.

Lo studente deve essere in grado di creare (prima supervisionato, poi autonomamente)

Lo studente lavora da solo o in coppia o in gruppo in consultazione con il gruppo docente per acquisire gradualmente, o confermare ed estendere, la sua capacità creativa.

Capacità personali e tecniche che restano da valutare globalmente al termine di tutti i percorsi formativi, che autorizza punti di forza e altri più deboli, osservati per fasi, e secondo cui i partner, complementari e necessari alla buona riuscita della creazione, o accettare critiche e poi correzioni, aggiustamenti, abbandoni o utili rinvii.

**Risultati -
competenze
acquisite.**

Produzione di know-how

Analisi scritta credibile del Piano di finanziamento per il progetto di creazione di impresa dello studente

Analisi scritta dettagliata e motivata delle risorse del progetto proposto

Argomenti per l'analisi (Contesto, Problemi, Obiettivi, Budget, Interessi associati, azione programmata, contesto di fattibilità finanziaria del progetto, Prestito, sovvenzione, ecc.)

Analisi scritta credibile del punto di pareggio del progetto di creazione di impresa dello studente

Analisi scritta dettagliata e motivata del punto di pareggio

Argomento per l'analisi

Tabella finanziaria Excel della cronologia dei movimenti di risorse/spese

Tabella contabili

Analisi scritta credibile delle pratiche bancarie: apertura di un conto professionale

Analisi scritta dettagliata e motivata del metodo contabile adottato

Operando in proprio o tramite un esperto di terze parti,

Argomenti per l'analisi e la presentazione

Argomento per la scelta del software di contabilità

Analisi fiscale e contributiva

Valutazione del patrimonio

Risultati della conoscenza

Capacità di lavorare in coppia e in team

Capacità di comprendere le conseguenze finanziarie delle scelte di status, fiscali o commerciali, sociali (status sociale del gestore).

Contesto di etica e riservatezza associati a un progetto imprenditoriale

Capacità di lasciare il corso ed i modelli proposti e personalizzarli al progetto

Gestione del tempo

Accettazione delle critiche

Perseveranza nell'analisi e nella considerazione dei commenti ascoltati sul progetto

Atteggiamento espresso in colloquio, tono, spiegazione o dimostrazione

Abilità sociali

Capacità di espressione chiara, concisa, costruita

Capacità di adattare il linguaggio, organizzare le idee, sviluppare il pensiero.

Reattività, dinamismo e motivazione

Rigore personale e professionale

Postura e mentalità del manager, idee personali, proiezione nel tempo e nello spazio

Dimostra una mentalità imprenditoriale

Capacità di esprimere e presentare il lavoro

Comunicazione e argomentazioni persuasive per convincere i partner a prendere parte al progetto

Gestione del tempo Pianificazione del lavoro

Conoscere i risultati di recitazione

Capacità di comprendere la metodologia di analisi proposta, quindi di implementarla e stimare il progetto.

Comprendere le fasi di proiezione finanziaria per la creazione di impresa

Comprendere la futura gestione delle operazioni quotidiane dell'azienda e la conseguente analisi finanziaria giornaliera o periodica (contabilità, rapporto bancario giornaliero)

Comprendere la necessità di gestione del tempo (gestione delle scadenze, evoluzione commerciale nel tempo)

Distinguere lo status sociale dell'imprenditore dall'essere un lavoratore dipendente.

Comprendere i rischi, le conseguenze, i vantaggi della condizione di imprenditore

Comprendere le evoluzioni dell'ambiente imprenditoriale e la sua mobilità a 1, 3 e 5 anni.

Linee guida per i tirocinanti

Preparare e animare una presentazione sull'Analisi del compito assegnato e del progetto.

Saper spiegare i tuoi dati, le tue scelte, stimare i valori finanziari offerti rispetto al contesto della creazione pianificata

Anticipare e condurre una discussione ragionata con il gruppo docente e gli altri studenti per presentare il loro progetto e giustificarlo...

Ricerca, saper convincere e coinvolgere partner esterni e tutor esterni nel progetto di creazione

Organizzare la visita, l'incontro, l'arrivo di questi partner

Saper spiegare la tua metodologia di lavoro e di pensiero...

Implementare la sperimentazione di questo progetto nella Practice Enterprise (progettazione, creazione, sviluppo, ecc.)

Passi concreti da intraprendere

Primo passo: esigenze finanziarie e valutazione del progetto finanziario globale

- Dettagliare gli oneri e le spese del progetto, quelli una tantum all'avvio e quelli ricorrenti successivamente
 - Determinare i costi finanziari dell'anno di creazione: costi iniziali e progressivi nel tempo del primo anno
 - Sviluppare una pianificazione e una pianificazione delle spese previste, ad esempio sotto forma di un file Excel
-

-
- Determinare le risorse finanziarie e le risorse necessarie per finanziare il progetto e garantirne la sostenibilità (elencare le possibili risorse e dettagliarle)
 - Analizzare le possibili risorse, la loro ricerca, la loro valutazione e la loro capitalizzazione

Secondo passo: flusso di cassa

- Completare e valorizzare il Piano di Project Financing e la sua cronologia. Pianificazione delle risorse – origine e dettaglio delle risorse finanziarie – personali, patrimoniali, di terzi – debiti, prestiti, aiuti, sussidi, esenzioni... – risorse trovate, negoziate, acquisite, promesse, potenziali...
- Tracciare un'analisi del piano di finanziamento necessario, come e dove reperire le risorse, tempo necessario per ottenerle e negoziarle... e analisi delle conseguenze: fattibilità finanziaria del progetto di realizzazione.
- Sviluppare una procedura di monitoraggio della liquidità, scomposta per spese/spese dettagliate e risorse e pianificata in 12 mesi.
- Specificare la modalità operativa per il monitoraggio del Piano – giornaliero/contante, settimanale, mensile, trimestrale, annuale, ecc.

Terzo passo: calcolo e analisi del punto di pareggio

- Definire quale redditività si cerca (commerciale, finanziaria e statutaria, profitti sostenibili... stipendio, saldo).
- Dettagliare l'analisi e la definizione del punto di pareggio quindi la redditività finanziaria del progetto.
- Sviluppare un calendario commerciale e un programma per raggiungere il punto di pareggio, quindi la redditività in 12 e poi 36 mesi, tenendo conto, ad esempio, di esenzioni fiscali o sociali una tantum.
- Adattare il concetto di punto di pareggio del progetto ai diversi contesti commerciali (contesto di stagionalità, saldi, rendite e bilancio commerciale, lisciatura del fatturato nel tempo, alta e bassa stagione commerciale, promozioni, sito di vendita online permanente, piattaforma commerciale, eccetera.).
- Definire i rapporti costo/redditività della partecipazione ad una fiera, ad una piattaforma commerciale, alla realizzazione di un sito web commerciale, ecc.

Quarto passo: impostazione della contabilità giornaliera e della gestione finanziaria

Apprensione ed estrapolazione dei 6 temi proposti che vengono valutati nel contesto giuridico e di status della tua creazione di impresa

1. Aprire un conto in banca e creare un rapporto con la banca
 2. Contabilità: contabilità giornaliera, conto economico, stato patrimoniale, inventario...
 3. Scelta del software di contabilità: ERP, registratore di cassa, punto vendita, fatturazione, contabilità online
 4. Obblighi di status: registrazione della società e limite di responsabilità finanziaria
 5. Fiscalità e aspetti sociali: Tasse e contributi sociali per l'impresa, l'imprenditore... Aspetti sociali dell'impresa datore di lavoro
-

-
6. Aspetti ereditari, personali, professionali e familiari: dal privato ideatore alla persona giuridica autonoma dell'impresa.
-

Valutazione della descrizione e delle condizioni della competenza

Il lavoro sugli aspetti finanziari del progetto di creazione di impresa e la sua organizzazione finanziaria è valutato attraverso:

- Qualità delle presentazioni scritte e visive (chiarezza, visibilità, comprensione, logica, pertinenza, ecc.)
 - Qualità della presentazione orale e degli argomenti presentati (chiarezza, visibilità, comprensione, logica, rilevanza, ecc.)
 - Padronanza e rispetto dei tempi di consegna e del programma di formazione
 - Qualità tecnica della proposta (coerenza finanziaria, credibilità)
 - Coerenza e rilevanza della proposta rispetto al progetto di creazione (aspetto personale e soggettivo, contesto...)
 - Opinioni di professionisti di terze parti contattati o coinvolti
 - Qualità della tabella finanziaria Excel prodotta
 - Prove fornite per l'analisi finanziaria
 - Riferimento al materiale del corso e agli esempi forniti, alle osservazioni fatte ai pareri delle terze parti coinvolte.
-

Domande guida

1. La tua analisi finanziaria è utile, perché?
 2. Come ti aiuta?
 3. Quale redditività stai cercando?
 4. Sei a tuo agio con gli strumenti scelti (ERP, software, piattaforma...)?
 5. Sei a tuo agio con la crescita necessaria espressa attraverso questa analisi finanziaria?
 6. Hai la capacità di rispondere alle tue sfide?
 7. Quale implementazione aziendale, passaggi mantieni? Solo? in associazione? con terzi?
 8. Una terza parte non addestrata può capire la tua analisi e le tue scelte?
 9. Questa analisi avrà un impatto sulla tua vita?
 10. L'ambiente finanziario dettagliato è un ostacolo per il tuo progetto creativo?
 11. La tua metodologia è trasponibile ad un altro progetto imprenditoriale?
 12. Lavorare in team ti aiuterà?
 13. Quali contributi, aiuti e consigli tratti dalle terze parti coinvolte?
 14. Che posizione hanno il tempo e la pianificazione nel tuo progetto?
 15. Sei soddisfatto della tua analisi?
 16. Dopo questa analisi, sei più preoccupato o rassicurato sulla fattibilità del tuo progetto imprenditoriale?
 17. Hai preso l'opinione dei tuoi compagni studenti sul tuo progetto?
 18. Quale concetto personale o familiare predomina o condiziona il tuo progetto? Lo sai e puoi rispondere? In quale ritardo e questo lasso di tempo soddisfa le tue aspettative? Il tuo progetto prende in considerazione la tua vita, la tua famiglia e il loro ambiente?
 19. In che modo l'analisi di questo contesto finanziario si collega a un programma di attuazione e al graduale avanzamento del vostro piano aziendale? Include azioni successive? la crescita o il declino della tua attività?
 20. Come proteggi il tuo progetto?
 21. La tua analisi porta ostacoli o aiuto? Come mai?
-

Raccolta di feedback e
portfolio

Consiglio e raccomandazione

Feedback dello studente, domande frequenti, capitalizzazione di buone pratiche e libreria di risorse

Lo studente compila un portfolio, una nota, ecc. - sul suo progetto di creazione di impresa e include un capitolo "Ambiente del progetto finanziario":

- Usato tabelle Excel e presentazioni PowerPoint
- Gli orari e le presentazioni hanno funzionato e proposto...
- Le prove delle fasi dell'opera di creazione
- Sottofascicoli Banca, Stato, RCS, Fiscale, Sociale, Assicurativo, Famiglia, Procedura e Contabilità, ecc.
- Gli orari e le presentazioni hanno funzionato e proposto...
- Verrà allegato un file di contatto delle terze parti coinvolte e la capitalizzazione delle loro opinioni e raccomandazioni (sponsorizzazione, social networking).

Rivedere i risultati dell'impresa: feedback e valutazione dei clienti



Compiti per lo sviluppo delle competenze imprenditoriali

Rivedere i risultati dell'impresa: feedback e valutazione dei clienti

Introduzione e motivazione	<p>Panoramica del compito. Devi essere preparato a presentare i risultati della tua azienda ai tuoi colleghi, alla comunità degli istituti di istruzione, alle aziende tutor o ai potenziali clienti. È necessario riassumere i risultati raggiunti dall'azienda durante tutte le attività e fare un'analisi del cliente. Identifica i clienti target, accerta le esigenze di questi clienti e quindi specifica come il prodotto soddisfa tali esigenze.</p> <p>Scopo principale: per analizzare l'efficacia dei beni e servizi dell'azienda nel soddisfare le esigenze dei clienti.</p> <p>Contenuto: modi per creare, riassumere i feedback dei clienti e utilizzarli per miglioramenti aziendali.</p>
Organizzazione e durata del lavoro	<p>La durata: 12 ore:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Orario di contatto: 4 ore. • Gli studenti indipendenti lavorano con la consulenza del formatore: 6 ore. • Valutazione e autoverifica: 1 ora. • Completamento del portafoglio trasversale: 1 ora.
Descrizione passo passo dell'attività	<p>Identificare il cliente target. Crea un profilo cliente ideale a cui indirizzare la tua analisi.</p> <p>Seleziona il metodo per l'analisi. Essere chiari sui metodi (questionari, sondaggi online, commenti da una pagina di social media, focus group e così via) che possono essere utilizzati per ottenere feedback dai clienti. Crea i tuoi moduli di feedback. Usa le revisioni tra pari e formatore per migliorare questi moduli.</p> <p>Fai le domande giuste. Fare domande è solo metà del processo. Assicurati di raccogliere le risposte più accurate e autentiche.</p> <p>Alcuni esempi di domande:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Con quale probabilità consiglierai il nostro marchio a un amico? • Da quanto tempo sei cliente? • Quale problema ti risolve [prodotto/servizio]? • Come si inserisce il [prodotto/servizio] nel tuo flusso di lavoro quotidiano? • In che misura [prodotto/servizio] soddisfa le tue esigenze? • Cosa vorresti che il [prodotto/servizio] avesse che attualmente non ha? • Cosa ti piace [più/meno] di [prodotto/servizio]? • Cosa ti ha fatto scegliere noi rispetto a un concorrente? • Come valuteresti la tua ultima esperienza con noi? <p>Organizzare clienti' analisi. Organizza il processo di raccolta dei feedback. Un processo di feedback sistematico consiste nel consentire al cliente di fornire feedback e assicurarsi che i dati raccolti siano utilizzabili per migliorare la tua</p>

attività e soddisfare le aspettative dei clienti. I modi migliori per raccogliere il feedback dei clienti sono: sondaggi basati su moduli lunghi, sondaggi in-app brevi, e-mail transazionali, ecc.

Riassumi i risultati. Dovresti riassumere i risultati, concentrandoti in particolare sui risultati più significativi e formulando commenti appropriati.

Usa le visualizzazioni per mostrare i dati. Scrivi prima i fatti chiave. Scrivi un breve riepilogo del sondaggio. Spiega la motivazione del tuo sondaggio. Inserisci le statistiche del sondaggio nel contesto. Indica quale dovrebbe essere il risultato. Esporta il risultato del sondaggio, ad esempio grafici.

Identificare dove è possibile apportare miglioramenti e scrivere il rapporto. Anche se la tua start-up è piccola, devi considerare come prendere decisioni di miglioramento in base ai risultati dell'analisi dei clienti. È possibile apportare miglioramenti ai prodotti o servizi, ai livelli di personale o alle procedure aziendali. Puoi identificare le opportunità per migliorare la tua strategia di marketing, le operazioni e il settore. Puoi ottenere approfondimenti che ti aiutano a: attrarre il tuo pubblico di destinazione; distinguersi dalla concorrenza; Migliora i tuoi prodotti e servizi; servire meglio i tuoi clienti.

Attrezzature e risorse Lavoro in aula - in Pratica Ambiente aziendale (campo di revisione e miglioramento delle attività). Dapprima sarai supervisionato, poi potrai lavorare in autonomia.
Lavora su un progetto di creazione individuale.
MOOC e materiale per corsi online.
Metodi di ricerca.

Scopo/obiettivi di apprendimento e competenze acquisite (Collegamento a

Cosa dovrei imparare da studente: Valorizzare idee e opinioni, pensiero etico e sostenibile, motivazione e perseveranza; autocoscienza e autoefficacia; alfabetizzazione finanziaria ed economica; mobilitare gli altri; Affrontare l'incertezza, l'ambiguità e il rischio, imparare attraverso l'esperienza.

EntreComp -
competenze
imprenditoriali)

Cosa dovrei implementare come creatore di un'azienda: Devo prendere decisioni sulla conduzione dell'analisi dei clienti, organizzare il processo e incorporare i risultati nei miglioramenti aziendali.

Produzione prevista come creatore dell'azienda: cliente target identificato, metodi di analisi selezionati, questionario creato, processo di raccolta feedback organizzato, report redatto.

Come si combina questo compito con il mio progetto: il controllo di una rete di PE - Sto andando nella giusta direzione con il mio PROPRIO progetto.

Produzione di know-how: Esempi di analisi e metodi dei clienti, note e argomentazioni, passaggi e descrizioni di procedure.

Risultati della conoscenza: l'organizzazione della pianificazione e dell'analisi dei clienti è un modo eccellente per far emergere le lacune nel prodotto/servizio e identificare le opportunità di miglioramento.

Conoscere i risultati di recitazione: creazione delle domande giuste per la raccolta di feedback dal cliente target, procedure di analisi del cliente stabilite; analisi dei risultati su come i beni e servizi dell'azienda corrispondono alle esigenze dei clienti.

**Valutazione della
descrizione e delle
condizioni della
competenza
&
Domande guida**

Il portfolio trasversale e l'autovalutazione sono utilizzati per la valutazione delle competenze acquisite. Un portfolio trasversale è la raccolta di tutto il materiale creato e le prove.

Domande guida per l'autovalutazione:

Come si definisce l'analisi del cliente?

Perché è necessaria l'analisi del cliente?

Cosa dovrebbe includere un'analisi del cliente?

Quali domande devi porre quando conduci un'analisi del cliente?

Come sondaggi i tuoi clienti?

Quali sono le modalità di profilazione del cliente?

Cosa dovrebbe essere incluso in una sintesi dei risultati?

Come si misura la soddisfazione del cliente?

Quali cambiamenti nelle esigenze dei tuoi clienti sono stati identificati?

Quali dei tuoi prodotti e servizi stanno avendo successo? Quali non si comportano come previsto?

Raccolta feedback

Ogni studente crea un portfolio trasversale con la raccolta di tutto il materiale creato e raccolte prove – feedback – report in tutti i moduli.

Compiti per lo sviluppo delle competenze imprenditoriali

Rivedere i risultati dell'impresa: relazione sui risultati

Introduzione e motivazione	<p>Panoramica del compito. Devi essere preparato a presentare i risultati della tua azienda ai tuoi colleghi, alla comunità degli istituti di istruzione, alle aziende tutor o ai potenziali clienti. È necessario riassumere i risultati raggiunti dall'azienda, durante tutte le attività e presentare il rapporto sui risultati dell'azienda. Le piccole aziende utilizzano i rapporti annuali per far sapere agli azionisti e ai costituenti come sta andando l'azienda finanziariamente e cosa possono aspettarsi.</p> <p>Scopo principale: redigere una relazione che includa dati finanziari, valutare l'impresa, valutare l'andamento dell'attività, evidenziare i punti di forza e le aree che potrebbero essere migliorate e suggerire le azioni necessarie per attuare i miglioramenti.</p> <p>Contenuto: modi per creare un report aziendale con l'insieme di dati che fornisce informazioni storiche relative alle operazioni di un'azienda, alla produzione, agli approfondimenti di un reparto specifico, con una base per futuri processi decisionali o approfondimenti fattuali necessari per organizzare le funzioni aziendali. La tua relazione dovrebbe essere professionale, raffinata e corretta.</p>
Organizzazione e durata del lavoro	<p>La durata: 13 ore:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Orario di contatto: 4 ore. • Gli studenti indipendenti lavorano con la consulenza del formatore: 6 ore. • Valutazione e autocontrollo: 2 ore. • Completamento del portafoglio trasversale: 1 ora.
Descrizione passo passo dell'attività	<p>Scopri come preparare un rapporto annuale che rifletta bene la tua azienda.</p> <p>Un rapporto annuale potrebbe includere:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il nome, l'indirizzo e il tipo di attività della società; • Una lettera di relazione annuale agli azionisti, scritta dal proprietario o dal direttore dell'azienda, di facile lettura pur essendo informativa, contiene una prosa interessante che promuove l'azienda, discute nuovi entusiasmi sviluppi da utilizzare come strategie di marketing, elogia l'azienda per la sua innovazione prodotti e servizi, utilizza foto, semplici grafici e slogan creativi per creare un documento memorabile; • Un bilancio, che mostra lo stato finanziario attuale della tua azienda • Un conto economico, che mostra profitti e perdite; • Un rendiconto finanziario, che mostra agli investitori che la tua azienda ha contanti a disposizione per pagare le spese dell'azienda; • Una sezione sulle importanti realizzazioni dell'azienda; • Informazioni sull'interesse umano sui proprietari, dipendenti particolari o sull'azienda stessa. • Eccetera. <p>Finalizzare struttura e contenuto. Una delle parti più difficili della stesura di un rapporto annuale è decidere cosa includere e cosa tralasciare. È importante</p>

mappare il contenuto e la struttura del report. Dimostra il tuo impatto, poiché un rapporto annuale è un'opportunità per evidenziare i tuoi risultati, creare fiducia nella tua organizzazione e mostrare ai tuoi stakeholder il tuo successo.

Usa un design accattivante. Un report ben progettato, coinvolgente e professionale può essere utilizzato come strumento di marketing da un'azienda. Visualizza i numeri. Ecco alcuni suggerimenti per una buona progettazione di un rapporto annuale:

- Usa titoli e sottotitoli;
- Dedica spazio a fotografie, infografiche e altri elementi visivi avvincenti;
- Mantieni il testo breve e semplice;
- Usa una combinazione di colori audace e gratuita e tecniche di layout sincronizzate con il tuo marchio;
- Enfattizza le aree chiave con caselle di testo colorate, virgolette e didascalie.

Attrezzature e risorse Lavoro in aula - in Pratica Ambiente aziendale (campo di revisione e miglioramento delle attività). Dapprima sarai supervisionato, poi potrai lavorare in autonomia.
 Lavora su un progetto di creazione individuale.
 MOOC e materiale per corsi online.
 Software di progettazione grafica.

Scopo/obiettivi di apprendimento e competenze acquisite (Collegamento a EntreComp - competenze imprenditoriali)

Cosa dovrei imparare da studente: Valorizzare idee e opinioni, pensiero etico e sostenibile, motivazione e perseveranza; autocoscienza e autoefficacia; alfabetizzazione finanziaria ed economica; mobilitare gli altri; affrontare l'incertezza, l'ambiguità e il rischio, imparare attraverso l'esperienza.

Cosa dovrei implementare come creatore di un'azienda: Devo prendere decisioni su come creare relazioni annuali e fornire importanti informazioni commerciali e finanziarie a clienti, investitori, dipendenti e media.

Produzione prevista come creatore dell'azienda: vengono evidenziati i risultati chiave dell'azienda, le aspettative per il prossimo anno e gli obiettivi e gli obiettivi generali. Dato informazioni sulla situazione finanziaria della società.

Come si combina questo compito con il mio progetto: Utile come strumento decisionale per i manager e ti presenta i membri chiave dell'azienda, gli stakeholder (investitori, finanziatori, banche, fornitori, potenziali clienti e dipendenti) e il pubblico in generale.

Produzione di know-how: Esempi di analisi di report, note e argomenti, descrizioni di passaggi e procedure, modelli, articoli, strumenti di progettazione.

Risultati della conoscenza: La creazione di un rapporto annuale è un processo a lungo termine che richiede un sistema organizzato per la registrazione e il monitoraggio dei dati, il ritaglio dei media, le fotografie e un elenco di risultati aziendali.

Conoscere i risultati di recitazione: una lettera di apertura dell'imprenditore creato, le attività del periodo analizzato evidenziate, le informazioni finanziarie

analizzate, comprese le metriche chiave, i risultati delle operazioni e la posizione finanziaria, note scritte su dati finanziari e contabili, informazioni complete su prodotti e servizi, presentazione di nuovi prodotti piani e attività o visioni future.

**Valutazione della
descrizione e delle
condizioni della
competenza**

**&
Domande guida**

Il portfolio trasversale e l'autovalutazione sono utilizzati per la valutazione delle competenze acquisite. Un portfolio trasversale è la raccolta di tutto il materiale creato e le prove.

Domande guida per l'autovalutazione:

Come si valuta la performance aziendale?

Perché è importante una relazione annuale?

Quali informazioni ci sono nella relazione annuale?

Cosa rende un buon rapporto annuale?

Come si valuta la performance finanziaria di un'azienda?

In che modo le aziende esaminano i bilanci?

L'attività è redditizia?

Quale percentuale del prezzo di vendita copre il costo di fornitura o produzione del prodotto o servizio?

Quale percentuale del prezzo di vendita copre i costi fissi dell'attività?

Quali sono i vantaggi della rendicontazione finanziaria?

Dov'è la tua attività ora e dove sta andando?

Quali passi segui per valutare i risultati della tua azienda?

Come potresti migliorare questo processo? ...questo prodotto?



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



Il supporto della Commissione Europea per la produzione di questa pubblicazione non costituisce un avallo del contenuto che riflette solo il punto di vista degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile per qualsiasi uso che può essere fatto delle informazioni ivi contenute.