

Introduzione all'imprenditorialità per le nuove generazioni delle imprese familiari

Essere imprenditore e fare impresa sono due dimensioni strettamente e intimamente intrecciate.

Ci può essere impresa solo dove ci sono uomini e donne capaci di vedere ciò che gli altri non vedono e che hanno il **coraggio** di rischiare per dare concretezza a questa visione.

Un percorso di «**pedagogia all'imprenditorialità**» può essere un valido aiuto a chi desidera verificare l'idoneità delle nuove generazioni che, a loro volta, prima di decidere il loro futuro, devono acquisire, da persone neutrali, saperi e tecniche imprenditoriali.

OBIETTIVI

- Maturare maggiore **consapevolezza** rispetto all'essere o al diventare imprenditori.
- Recuperare il **valore** della scelta imprenditoriale.
- Riflettere sulle proprie **risorse e interessi** per ridefinire la propria progettualità professionale e personale

STRUTTURA DEL PERCORSO

1. Formazione

- Introduzione ai concetti base dell'imprenditorialità
- Analisi di mercato e identificazione delle opportunità
- Sviluppo di un business plan

2. Racconto dell'esperienza imprenditoriale

- Testimonianze

3. Consulenza personalizzata

- Sessioni one-to-one per discutere idee di business
- Supporto nella definizione della strategia
- Guida su aspetti legali e finanziari dell'avvio d'impresa

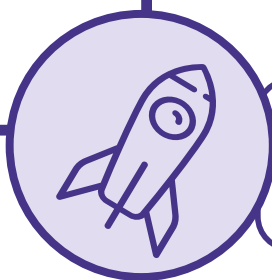
Il nostro stile è rispettoso della libertà individuale ed è rigoroso nel non giudizio di pensiero e di espressione di ciascuno: per questo siamo molto attenti a garantire fin dall'inizio l'autonomia progettuale e la non dipendenza da alcun filone teorico, persona o metodologia nell'apprendimento e nella gestione delle relazioni individuali e collettive.



Mappa del percorso

START

Introduzione
al percorso

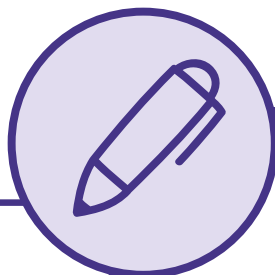


1. L'essere imprenditori:
valori, valore e competenze

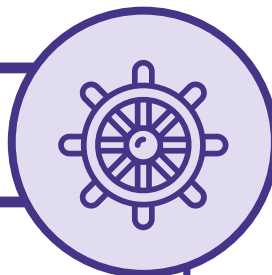
2. Creatività: dall'idea
all'impresa



3. L'impresa e il
mercato: la dinamica
domanda/offerta



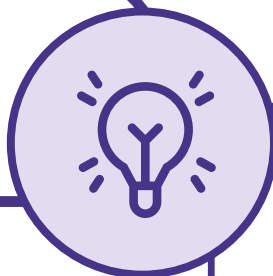
4. Pianificazione:
dalla progettualità
alla realizzazione



5. Definire e mantenere
la rotta: il controllo di
gestione



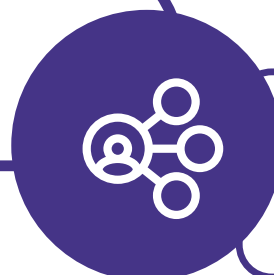
6. Gestione dei
collaboratori



7. Innovare per
crescere: la gestione
del cambiamento



8. Gestione del
patrimonio immobiliare
e mobiliare



9. Gestione del
patrimonio dei clienti e
delle alleanze

MODULI >>

Modalità ibrida

La formazione sarà ibrida:

- sincrona e **in presenza** durante gli incontri si andranno ad approfondire le tematiche del programma
- asincrona e a distanza attraverso la **piattaforma** dello Studio Cesaro in cui sarà possibile documentarsi e approfondire le tematiche d'interesse prima e/o dopo gli incontri in presenza. All'interno della piattaforma saranno caricati slide, testi, filmati con l'obiettivo di continuare la propria formazione personale oltre agli incontri in presenza.



ULTERIORI INFORMAZIONI:

formazione@cesaroeassociati.it
045 5708781



- 1. L'essere imprenditori: valori, valore e competenze**
 - La **scelta di vita** che vi sta alla base e il valore che questa scelta rappresenta e genera per chi la fa propria, per il mercato, per la società e per un territorio
 - Caratteristiche e **competenze** dell'imprenditore



- 2. Creatività: dall'idea all'impresa**
 - Il percorso che dalla **combinazione di un'idea con la creatività**, le abilità e la competenza, porta alla nascita di un'attività di impresa



- 3. L'impresa e il mercato - La dinamica domanda/offerta**
 - Come si individua un **mercato di riferimento** per il proprio prodotto o servizio e come lo si propone attraverso adeguate strategie di **marketing** e di **comunicazione**



- 4. Pianificazione: dalla progettualità alla realizzazione**
 - Come tradurre le buone idee in **azioni concrete**? Come definire **strategie** che permettano di raggiungere gli obiettivi? Come sapere se il nostro sistema d'offerta è adeguato alla domanda del **mercato**?



- 5. Definire e mantenere la rotta: il controllo di gestione**
 - Non ci può essere attività d'impresa senza la conoscenza degli **strumenti necessari** a mantenere la rotta tracciata e a ri-definirla quando necessario



- 6. Gestione dei collaboratori**
 - Un'impresa cresce e si sviluppa anche grazie al contributo dei suoi collaboratori: persone che **condividono i valori**, fattivamente si impegnano nella realizzazione degli obiettivi che l'imprenditore indica. È importante saper **gestire** e **valorizzare** al meglio.



- 7. Innovare per crescere: la gestione del cambiamento**
 - Se l'impresa vuole sopravvivere deve evolvere e quindi innovare. Con **coraggio** e perseveranza. Innovare è un sinonimo di cambiare e, quindi, è un processo che da una certa posizione porta ad un'altra. L'imprenditore deve, in buona sostanza, saper **gestire il cambiamento** proprio e delle persone che con lui collaborano.



- 8. Gestione del patrimonio immobiliare e mobiliare**
 - Si valutano le possibili destinazioni degli utili d'impresa a salvaguardia e sviluppo del valore patrimoniale.



- 9. Gestione del patrimonio dei clienti e delle alleanze**
 - Una **visione di lungo termine** richiede un'approfondita conoscenza dei propri clienti ed adeguate strategie di gestione delle relazioni con essi. Avere una **rete di contatti** serve a poco se non sappiamo mantenerla viva e farla evolvere.