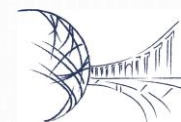




Camera di Commercio
Ascoli Piceno



Camera di Commercio
Fermo



Camera di Commercio
Macerata



Camera di Commercio
Pesaro e Urbino

PERSONAL CANVAS ED EMPOWERMENT

STRUMENTI, COMPORTAMENTI E STRATEGIE PER ESPLORARE E PROGETTARE LAVORO BUSINESS E BENESSERE
IN ERA DIGITALE E DI TRASFORMAZIONE DELLE COMPETENZE

CORSO DI FORMAZIONE PER DONNE IMPRENDITRICI E LIBERE PROFESSIONISTE
IN ATTIVITÀ O POTENZIALI – MAGGIO-LUGLIO 2018

FINALITÀ

- IL CORSO È PENSATO PER DONNE IMPRENDITRICI (IN AVVIO, AVVIATE E POTENZIALI) CHE VOGLIANO INIZIARE O RIQUALIFICARE LA LORO ATTIVITÀ CREANDO MODELLI DI BUSINESS INNOVATIVI AD ALTO VALORE AGGIUNTO.
- PER UNA DONNA CHE SPESSO DEVE CONIUGARE LA VITA LAVORATIVA CON LE RESPONSABILITÀ FAMILIARI QUESTO È UN OTTIMO STRUMENTO PER VALORIZZARE LA CARATTERISTICA PRINCIPALE DEL GENERE FEMMINILE: L'ESSERE MULTITASKING .
- LO SVILUPPO DI UN MODELLO DI CANVAS PERSONALE (BUSINESS MODEL YOU) FORNISCE UN METODO VALIDO PER CREARE (OD ORIENTARE) LA PROPRIA CARRIERA PROFESSIONALE ATTRAVERSO MODELLI DI BUSINESS IN LINEA CON LE PROPRIE RISORSE, LE PROPRIE CAPACITÀ, LA PROPRIA PERSONALITÀ .
- ATTRAVERSO LO SVILUPPO DI UN «OWN MODEL» LE PARTECIPANTI COMPRENDONO IL VALORE DELLE PROPRIE COMPETENZE ORIENTANDOLE SULLA BASE DELLE PROPRIE ASPIRAZIONI PERSONALI E PROFESSIONALI.

DESTINATARI

- DONNE IN FASE DI ENTRATA NEL MERCATO DEL LAVORO (INOCCUPATE, START UP)
- IN FASE LAVORATIVA (PROFESSIONISTE, DIPENDENTI, IMPRENDITRICI,...)
- IN FASE DI RIENTRO LAVORATIVO (POST-MATERNITÀ O ALTRO)

- PROVENIENZA: TERRITORIO REGIONALE

RISULTATI ATTESI

- CREARE, MODIFICARE, POTENZIARE IL PROPRIO MODELLO DI LAVORO/BUSINESS CONCILIATO CON I RITMI E LA COMPLESSITÀ DEI TEMPI VITA FAMILIARE E PERSONALE
- TRASFERIRE STRUMENTI DI ANALISI, PLANNING E PROGETTAZIONE FINALIZZATI ALLA CREAZIONE, SVILUPPO E REALIZZAZIONE DI ATTIVITÀ PROFESSIONALI (BUSINESS) E DI PROGETTI DI SVILUPPO DELLE POTENZIALITÀ PERSONALI E PROFESSIONALI COERENTI CON I CAMBIAMENTI TECNOLOGICI E ORGANIZZATIVI IN ATTO
- CONOSCERE E SPERIMENTARE TECNICHE E STRATEGIE PER LA GESTIONE DEL CAMBIAMENTO E DELLA COMPLESSITÀ
- CREARE NETWORK DI RELAZIONI E COMPETENZE DURANTE E POST CORSO
- SVILUPPARE MECCANISMI DI ASSISTENZA E MENTORING DA PARTE DELLE PARTECIPANTI SENIOR (O DI EDIZIONI PRECEDENTI) NEI CONFRONTI DELLE ALTRE PARTECIPANTI
- FACILITARE MECCANISMI E COMPORTAMENTI VOLTI ALL'**EMPOWERMENT** E ALLA **CONSAPEVOLEZZA DI SÉ** PER LA REALIZZAZIONE PROFESSIONALE E PERSONALE NEL RISPETTO DELL'IDENTITÀ PERSONALE

METODO E ORGANIZZAZIONE

- IL PERCORSO SI SNODA ATTRAVERSO 3 MOMENTI FORMATIVI CONGIUNTI PER TUTTE LE PARTECIPANTI: 2 SEMINARI PRESSO VILLA FAVORITA E UNA VISITA IN AZIENDA E 4 LABORATORI .
- I 4 LABORATORI SARANNO LOCATI PRESSO LE SEDI PROVINCIALI DI: ANCONA, MACERATA, PESARO, ASCOLI PICENO UNITAMENTE A FERMO.
- LA COMPOSIZIONE DEL PERSONALE MODELLO DI BUSINESS (BMY) È IL MOTIVO CONDUTTORE DEL PERCORSO FORMATIVO CHE SI COMPLETERÀ CON UN SET DI STRUMENTI FUNZIONALI RITAGLIATI SULLE PERSONALI ESIGENZE DELLE PARTECIPANTI.
- PER LA PROGETTAZIONE DEL MODELLO (BMY) È INDISPENSABILE UNA CONOSCENZA ADEGUATA DI CONCETTI E STRUMENTI BASE PER IL FUNZIONAMENTO E LA GESTIONE DI IMPRESA. QUESTI ELEMENTI IN SINTESI VERRANNO TRASFERITI NEGLI INCONTRI LABORATORIALI.

LABORATORI PROVINCIALI

- I LABORATORI LOCATI NELLE PROVINCE DELLA REGIONE MARCHE (ANCONA, MACERATA, PESARO, ASCOLI + FERMO) E ORGANIZZATI IN MEZZE GIORNATE (VENERDÌ POMERIGGIO) SONO MOMENTI DI APPRENDIMENTO TEORICO-PRATICO SU STRUMENTI SPECIFICI DEL BUSINESS (ORGANIZZAZIONE, MERCATO, SOSTENIBILITÀ ECONOMICA, INNOVAZIONE E NUOVE TECNOLOGIE).
- TRA UN LABORATORIO E L'ALTRO, OGNI PARTECIPANTE VERRÀ SEGUITA NELLA DEFINIZIONE DEL PROPRIO BMY PERSONALE DA UN FACILITATORE IN MODALITÀ DISTANCE LEARNING.
- I LABORATORI PREVISTI SONO 4 SUI TEMI SEGUENTI: PERSONAL BUSINESS MODEL (BMY); MARKETING E WEB STRATEGY; FINANZA INNOVATIVA, ARMONIA LAVORO E VITA PER IL BENESSERE.
- IL MODULO RELATIVO ALLA GESTIONE EFFICACE DEI TEMPI VITA/LAVORO (N.4) VERRÀ CONDOTTO IN MODALITÀ STORYTELLING FINALIZZATO ALLA PRODUZIONE DI UN ELABORATO SCRITTO («MY OWN STORY») EVENTUALMENTE RICONDUCIBILE A UNA RACCOLTA IN FORA DI REPORT DEL PERCORSO FORMATIVO .
- IL CORSO SI CONCLUDE CON UN SEMINARIO FINALE IN CUI SONO PRESENTATI I BMY REALIZZATI APPLICABILI SIN DA SUBITO PER VALORIZZARE LA PROPRIA ATTIVITÀ.

GIORNATA DI APERTURA

Data: 11 MAGGIO ore 09.00

Sede: VILLA FAVORITA

PROGRAMMA

09:00 Saluti istituzionali (ISTAO, Commissione Pari Opportunità, Presidenza Consiglio Regionale, Regione Marche)

09:10 Sabrina Dubbini – presentazione percorso

09:30 - 13:30 Paolo Ragni – BUSINESS MODEL CANVAS

MODULO 1) STRUTTURA E FINALITÀ DEL BUSINESS MODEL YOU

Data: 11 maggio ore 9.30 – 13.30

Sede: VILLA FAVORITA

Docente: Ragni

Il BMC è uno strumento strategico visuale per sviluppare e gestire attività ad alto valore aggiunto.

Le partecipanti apprenderanno strumenti complessi che riguardano il funzionamento di un business in maniera semplice e intuitiva.

Il Canvas si basa sul linguaggio visivo ed è per questo che garantisce il massimo allineamento di chi partecipa alla sua redazione indipendentemente dal livello formativo e dal ruolo svolto in azienda

Le partecipanti saranno in grado di gestire a fine modulo i 9 concetti contenuti nel BMC: individuazione dei partner chiave, definizione delle attività chiave, ricerca delle risorse chiave, definizione di una proposta di valore, gestione della relazione con il cliente, individuazione canali di vendita e segmenti di clientela, struttura di costi, flussi di ricavi.

CONTENUTI

- Il Business Model Canvas e l'analisi dei modelli di business esistenti. Lo studio delle risorse e delle proprie capacità personali.
- Il valore da offrire al mercato e le sue connessioni con i blocchi del Canvas. Come riassumere e riflettere creativamente qualsiasi attività o idea di prodotto su un singolo foglio di carta.
- Competenze: vision, innovation, creativity, personal branding.

MODULO 2) SVILUPPO DEL MODELLO PERSONALE DI BUSINESS ED EMPOWERMENT

Date:

18 MAGGIO ore 9 – 13 Ancona; Pesaro

25 MAGGIO ore 9 – 13 Ascoli Piceno/Fermo; Macerata

Docente: Micozzi, Dubbini

Tutor: Romagnoli

OBIETTIVI:

- descrivere, analizzare, e comprendere le potenzialità e vincoli della propria attività
- direzionare azioni e progetti in allineamento con le aspirazioni personali e professionali
- inventare o reinventare il proprio lavoro ricomponendo le parti e le scoperte emerse negli step precedenti
- comprendere le regole per riuscire nella realizzazione professionale ma soprattutto personale.

CONTENUTI

Nel laboratorio si avviano le partecipanti a “Re-inventare la propria carriera in una pagina” (businessmodelyou.com) attraverso lo strumento del Business Model Canvas. Costruito sulla logica del visual thinking, il canvas consente a chiunque, attraverso una struttura visiva chiara ed essenziale e un linguaggio comprensibile a tutti, di elaborare idee e soluzioni per trasformare pensieri in azioni, idee in progetti.

In 4 ore si assistono e guidano i partecipanti nella stesura di un modello personale di business

MODULO 3) MARKETING E WEB STRATEGY

Date:

1 GIUGNO ore 9 – 13 Ancona

8 GIUGNO ore 9 – 13 Ascoli Piceno/Fermo

15 GIUGNO ore 9 – 13 Macerata

22 GIUGNO ore 9 – 13 Pesaro

Docente: Luchetti

Tutor: Romagnoli

OBIETTIVI:

- Comprendere come il web può assicurare un vantaggio competitivo
- Apprendere i principali strumenti di web marketing
- Utilizzo degli strumenti del web marketing
- Imparare a sfruttare le potenzialità dei social

CONTENUTI

Marketing e Web strategy: elementi base e strumenti

Utilizzare il web come vantaggio competitivo

Come costruire una propria web strategy

MODULO 4) STRUMENTI DI FINANCE PER IL MIO BUSINESS

Date:

29 GIUGNO ore 9 – 13 Pesaro; Ancona

6 LUGLIO ore 9 – 13 Macerata; Ascoli Piceno/ Fermo

Docente: Micozzi, Gatto

Tutor: Romagnoli

OBIETTIVI:

- Comprendere gli strumenti di finanziamento più adatti al proprio business
- Acquisire gli strumenti per effettuare un piano di fattibilità economico finanziaria relativo ad un business
- Conoscere gli strumenti di finanza innovativa

CONTENUTI

Elementi base: strumenti finanziari e coerenze contabili amministrative

I finanziamenti regionali, nazionali ed europei.

Strumenti innovativi: le forme del crowdfunding, microfinanza e venture capital

MODULO 5) COMUNICAZIONE E STORYTELLING: WORK & FAMILY

Date:

13 LUGLIO ore 9 – 13 Pesaro; Ancona

20 LUGLIO ore 9 – 13 Macerata; Ascoli Piceno /Fermo

Docente: Ragni, Baldassarri

Tutor: Romagnoli

OBIETTIVI:

- Essere in grado di presentarsi e sapersi raccontare utilizzando specifiche tecniche di comunicazione
- Essere convincenti ed efficaci nella presentazione di se' (empowerment) attraverso il racconto della propria storia di vita e lavorativa il pubblico presente
- Acquisire consapevolezza delle proprie capacità e competenze maturate in ambito familiare e personale e saperle presentare e utilizzare in ambito lavorativo

CONTENUTI

Sotto la guida di un esperto di storytelling/scrittura, ogni partecipante, da solo o in gruppo, potrà creare/riportare una storia di vita/lavoro al femminile, nelle forme e nelle modalità che sceglierà, seguendo le tracce e le indicazioni suggerite dal modello di canvas.

Come potreste raccontare in modo diverso la vostra storia? Come avete affrontato situazioni di conflittualità e tensione tra ritmi lavorativi e benessere personale/bisogni familiari? Che cosa avete imparato? Quali competenze avete sviluppato?

Sul tema in oggetto, le partecipanti dovranno cimentarsi nella realizzazione (da sole o in gruppo) di un testo letterario che abbia come soggetto una donna «at work» alle prese con il tema della conciliazione di benessere lavorativo e benessere personale e familiare.

Verranno forniti alle partecipanti tutti gli strumenti teorico/pratici per affrontare la prova con energia e spirito collaborativo, e con le tecniche di scrittura narrativa.

A conclusione del percorso, i racconti presentati saranno raccolti in un report scritto finale che verrà integrato tra i materiali e la documentazione prodotta

MODULO 6) NUOVE TECNOLOGIE PER IL BUSINESS

Data: 27 luglio

Sede: Azienda

ore 14 – 18

Docente: Dubbini, manager aziendale

OBIETTIVI:

- Apprendere cosa si intende per community
- Apprendere le potenzialità del digitale
- Apprendere le potenzialità della Smart Factory in ottica Industria 4.0
- Confrontarsi con una realtà innovativa e globale

CONTENUTI

Nuove tecnologie digitali e trasformazioni di processo e di organizzazione del lavoro

Nuovi mercati e modelli di rete e community

Il modulo è realizzato in modalità «visita aziendale» presso una azienda fortemente innovativa in ottica Industria 4.0

INCONTRO FINALE

Data: 28 LUGLIO

Sede: Villa Favorita

ore 9 – 13

Docente: Micozzi, Dubbini, Gatto

PROGRAMMA:

9:00 Presentazione dei propri BMY

11:00 Presentazione racconti di vita

12:00 Consegna diplomi di partecipazione

12:30 Questionari di valutazione e gradimento del corso

SHORT BIO DOCENTI

SABRINA DUBBINI

RESPONSABILE AREA DIDATTICA ISTAO DAL 2012. DOCENTE E FORMATRICE SU TEMATICHE DI ECONOMIA D'IMPRESA E DI ORGANIZZAZIONE AZIENDALE. DAL 1990 AL 1995 RICERCATRICE PRESSO LABORATORIO DI POLITICA INDUSTRIALE NOMISMA. RESEARCH FELLOW PRESSO SCHOOL OF ECONOMIC STUDIES, UNIVERSITY OF MANCHESTER. LAUREA IN ECONOMIA, DOTTORATO DI RICERCA IN STRUTTURE E COMPORTAMENTI ECONOMICI E MASTER ISTAO 1990-91. DAL 2010 È VICE PRESIDENTE DI ALFA.

PAOLO RAGNI

TRAINER, CREA, PROGETTA ED ORGANIZZA FORMAZIONI PER MANAGER ED AZIENDE. SI È OCCUPATO DI VENDITE, ACQUISTI, ASSISTENZA CLIENTI E RISORSE UMANE (COOP, CONAD, IKEA ED APPLE), SVILUPPANDO COMPETENZE TRASVERSALI SUI TEMI DELL'ORGANIZZAZIONE AZIENDALE, DELLA CUSTOMER SATISFACTION, DEL TEAM MANAGEMENT E DELLA CRESCITA PROFESSIONALE.

MASSIMILIANO GATTO

DOTTORATO CON LODE IN GIURISPRUDENZA PRESSO UNIMC SI OCCUPA DA 4 ANNI DI FINANZIAMENTI EUROPEI A FAVORE DI IMPRESE, ENTI PUBBLICI E ASSOCIAZIONI.

ALESSANDRA MICOZZI

PHD, È RICERCATORE PRESSO L'UNIVERSITÀ ECAMPUS, INGEGNERIA INDUSTRIALE.

HA CONSEGUITO UN DOTTORATO IN ECONOMIA APPLICATA NEL 2012, PRESSO L'UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE, UN MASTER IN STRATEGIA D'IMPRESA (2005) E UN MASTER IN TECNOLOGIE E MANAGEMENT DELL'INNOVAZIONE (2009) PRESSO ISTAO. NEL 2004 HA CONSEGUITO UNA LAUREA SPECIALISTICA IN GESTIONE D'IMPRESA. E' COFONDATRICE DI 3 START-UP INNOVATIVE, 2 NEL SETTORE DEL BIOTECH E 1 NEL SETTORE DELLA CONSULENZA STRATEGICA. SVOLGE ATTIVITÀ DI FORMAZIONE IN DIVERSE STRUTTURE (UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE, UNIVERSITÀ ECAMPUS, MASTER ISTAO).

SILVIO LUCHETTI

LAUREA TRIENNALE IN INGEGNERIA INFORMATICA, LAUREA MAGISTRALE IN INGEGNERIA GESTIONALE. FOTOGRAFO E WEB MARKETER.

GIACOMO BALDASSARI

LAUREATO IN SCIENZE DELLA COMUNICAZIONE D'IMPRESA, FONDATORE DI STUDIO BALDASSARI COMUNICAZIONE. ESPERTO DI COMUNICAZIONE E MARKETING, HA COLLABORATO PIÙ VOLTE CON IL SOLE 24 ORE BUSINESS SCHOOL. FORTE APPASSIONATO DI SPORT, COLLABORA COME GIORNALISTA SPORTIVO PER PANAMA EDITORE.