



CRESCERE IMPRENDITORI



SELFIEmployment Corso GRATUITO di formazione per NEET “CRESCERE IMPRENDITORI”

DESTINATARI:

L'iniziativa si rivolge ai GIOVANI TRA I 18 E I 29 ANNI che non studiano, non lavorano e non sono attualmente impegnati in percorsi di istruzione e formazione (NEET). I giovani devono essere iscritti a “Garanzia Giovani” e non devono essere stati ancora presi in carico da un Servizio per l'impiego oppure sono stati presi in carico ma non hanno usufruito di alcuna misura di politica attiva, ivi compresi i percorsi di supporto e sostegno all'autoimpiego/autoimprenditorialità organizzati a livello regionale.

Possono partecipare, inoltre, i giovani che abbiano partecipato ai laboratori del Progetto “Crescere in Digitale” e per i quali non siano stati avviati percorsi di tirocinio con una delle imprese registrate.

PRESENTAZIONE del CORSO:

CORSO DI FORMAZIONE GRATUITO DI 80 ORE (60 ORE D'AULA + 20 ORE DI ACCOMPAGNAMENTO), finanziato dal programma Garanzia Giovani, per la scoperta delle opportunità del lavoro autonomo e per acquisire strumenti volti a SVILUPPARE UN'IDEA IMPRENDITORIALE.

I principali temi trattati saranno:

- marketing e comunicazione tradizionale/web.
- business plan e gestione economico finanziaria-
- agevolazioni e fonti di finanziamento.

Al termine del percorso i giovani, laddove selezionati in base al piano d'impresa realizzato, POTRANNO ACCEDERE AL “FONDO SELFIEEMPLOYMENT”, lo strumento di supporto al credito agevolato attuato dal Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali e gestito da Invitalia.

PERIODO DI SVOLGIMENTO: sono previste due sessioni:

- maggio/giugno 2017
- ottobre/novembre 2017

PROGRAMMA:

FASE 1 – FORMAZIONE IN AULA – Tot. 60 ore di attività formativa di base (max 12 allievi)

SEDE CORSO: sala Consiglio sede CCIAA di via T. Lauri, 7

Numero minimo partecipanti: 4

Numero massimo partecipanti: 12

Fase A – Formazioni in Aula – 60 ORE

Giornate	Temi	Ore
1ª giornata mattino e pomeriggio	Dall'intuizione all'idea imprenditoriale	7
2ª giornata mattino	Competenze imprenditoriali	4
2ª giornata pomeriggio	L'idea d'impresa e la sua pianificazione	
3ª giornata mattina e pomeriggio	Analisi del mercato	
4ª giornata mattino e pomeriggio	Il piano strategico ed editoriale	
5ª giornata mattino	Strategia e pianificazione	38
5ª giornata pomeriggio	Le forme giuridiche e fiscalità	
6ª giornata mattino e pomeriggio	Creazione business plan	
7ª giornata mattina e pomeriggio	Come fare una presentazione efficace del proprio business	
8ª giornata mattino e pomeriggio	Web marketing e comunicazione	7
9ª giornata mattino	La gestione degli adempimenti - S.U.A.P	4
		Totale 60 Ore
FASE B	Formazione specialistica in aula	20 Ore per un max di 4 gruppi
		Totale max 80 ore

TEMATICHE

1° giornata DALL'INTUIZIONE ALL'IDEA IMPRENDITORIALE

SVILUPPARE LA CREATIVITA' E GLI ATTEGGIAMENTI IMPRENDITORIALI (prima giornata mattino) ore 09,00 -13,00

- La creatività come insostituibile alleato per far nascere idee, sviluppare progetti, affrontare le sfide
- In quale modo si può accrescere la creatività e quali condizioni la favoriscono
- Come superare i momenti in cui sembra mancare slancio, fiducia, o ci si sente bloccati
- Dalle mie risorse al mio progetto di vita: chi sono, chi sarò

ISPIRAZIONI: COSA INSEGNANO LE STORIE DI CHI HA FATTO IMPRESA (prima giornata pomeriggio) ore 14,00 -17,00

- Cosa significa fare impresa? Quali sono le difficoltà che si incontrano passando dall'idea alla messa in opera di un'impresa?
- È utile il business plan? Quali sono le regole che accomunano un'impresa vincente?
- Quali sono le caratteristiche che deve avere un imprenditore?

2° giornata

DAL BILANCIO DELLE COMPETENZE AL PERSONAL BRANDING (seconda giornata mattino) ore 09,00 -13,00

- Modalità di rilevamento delle competenze, individuazione dei punti di forza e punti di debolezza e stesura di piani di miglioramento.
- Le tecniche da utilizzare per "sapersi raccontare" e comunicare in maniera efficace, valorizzando se stessi e le proprie esperienze, le proprie competenze tecniche e trasversali.
- Le potenzialità del networking.
- Il Personal Canvas Model.

L'IDEA D'IMPRESA E LA SUA PIANIFICAZIONE (seconda giornata pomeriggio) ore 14,00 - 17,00

- L'analisi dell' Idea Imprenditoriale
- Il BP, come documento di Pianificazione e Comunicazione: struttura e finalità
- Vision, Mission e Business Model

IL CANVAS MODEL PER STRUTTURARE IL MODELLO DI BUSINESS

3° giornata

ANALISI DEL MERCATO (terza giornata mattino e pomeriggio) ore 09,00 -13,00/14,00-17,00

- Analisi dello scenario competitivo e della concorrenza: identificare il posizionamento dei concorrenti
- Indagine interna dell'azienda: individuazione dei punti di forza e debolezza, capacità di individuazione dei bisogni latenti
- Comprendere ed interpretare il mercato: l'analisi macro-ambientale

4° giornata

- **IL PIANO STRATEGICO ed EDITORIALE (quarta giornata mattino e pomeriggio)**

Ore 09,00 -13,00 -

Dopo aver compreso i bisogni del nostro target, dove si svolgono le conversazioni del nostro target, come si muovono, come possiamo soddisfarli, alcune regole per la costruzione il piano strategico ed editoriale

- La valutazione economico – finanziaria di un progetto d'impresa
- Il piano degli investimenti
- Il conto economico
- Il piano finanziario

COME DETERMINARE IL PREZZO DI VENDITA SULLA BASE DEL CALCOLO DEI COSTI

STRATEGIA E PIANIFICAZIONE Ore 14,00 -17,00

- Il piano di marketing nella strategia aziendale: tradurre gli orientamenti strategici dell'azienda
- Costruire il piano di marketing: struttura, tappe chiave, strumenti e modelli di riferimento
- Definire le strategie vincenti, dalla segmentazione del mercato al posizionamento del prodotto/servizio
- L'importanza della differenziazione della propria offerta
- Come determinare correttamente il prezzo di vendita
- Il piano di comunicazione

5° giornata

FORME GIURIDICHE E FISCALITÀ: (quinta giornata mattino) Ore 09,00-13,00

COME E COSA SCRIVERE NEL MIO BUSINESS PLAN (quinta giornata pomeriggio- ore 14,00-17,00.

6° giornata

sesta giornata mattino e pomeriggio ore 09,00 -13,00 -14,00-17,00

- Il BB come strumento strategico: approfondimenti sulle linee guida per la stesura, le finalità, la struttura, criteri di redazione

7° giornata

COME FARE UNA PRESENTAZIONE EFFICACE DEL PROPRIO BUSINESS Modulo 1 (settima giornata mattino) Ore 09,00-13,00

- Come tradurre la strategia aziendale in 10 slides: come impostare le slides, quali filmati, immagini, infografica
- Come parlare in pubblico: come scegliere il registro linguistico, le pause, i silenzi, i colpi di scena
- La nuova coppia di ballo: Il pitch e la presentazione in powerpoint

COME FARE UNA PRESENTAZIONE EFFICACE DEL PROPRIO BUSINESS Modulo 2 (settima giornata pomeriggio) ore 14,00 -17,00

- Laboratorio prove di public speaking: i corsisti preparano e presentano il loro pitch

8° giornata

L'UTILIZZO DEI SOCIAL NETWORK PER LO SVILUPPO DELL'AZIENDA (ottava giornata mattina)

Ore 09,00-13,00

- SOCIAL NETWORK: quali sono, da cosa sono caratterizzati, quale linguaggio utilizzano, a che target si rivolgono. Elementi per identificare il mix degli strumenti più adatti alla nostra azienda (Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, Google +, etc.)
- L'importanza dello storytelling
- Marketing relazionale: cosa comunicare a chi comunicare quando comunicare.
- Gli strumenti di analisi a disposizione nei social network

• L'ANALISI DEL TARGET (ottava giornata pomeriggio) ore 14,00-17,00

L'uso strategico dei social network per individuare dove sono i nostri clienti, conoscerli, conoscere i loro bisogni, quali sono le loro "sofferenze", che strumenti utilizzano.

9° giornata

AGEVOLAZIONI, ADEMPIMENTI SUAP (nona giornata mattina) ore 09,00 -13,00

FASE 2 – 20 ORE DI ACCOMPAGNAMENTO E ASSISTENZA TECNICA A LIVELLO PERSONALIZZATO (max 3 persone per gruppo) (max 20 h x4 =80H)

Obiettivo **FASE B - ACCOMPAGNAMENTO E ASSISTENZA TECNICA** **20 ORE**

- CREAZIONE PIANO DI IMPRESA
- ANALISI DI MERCATO
- GUIDA ALLA COMPILAZIONE DELLA RICHIESTA DI FINANZIAMENTO

ATTESTATO

Attestato di partecipazione per i soggetti che abbiano frequentato almeno **il 70%** della durata del percorso e **consegnato copia del Business Plan.**

La partecipazione è gratuita. La frequenza è obbligatoria.

Cosa succede dopo

I giovani selezionati in base al piano d'impresa realizzato, potranno accedere allo strumento di supporto al

credito agevolato "**Fondo SELFIEmployment**", attuato dal Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali e

gestito da Invitalia.

Riferimenti normativi

· D.L. 28/2013 - conv. L. 9 agosto 2013 n.99

· **Misura 7.1 - Sostegno all'autoimpiego e all'autoimprenditorialità in Garanzia Giovani**

Link per ulteriori informazioni

<http://www.garanzীগiovani.gov.it/selfiemployment/Pagine/Selfie-employment.aspx>

SELFIEmployment – MISURA 7.2

Che cos'è

SELFIEmployment è il nuovo fondo rotativo nazionale promosso dal Ministero del Lavoro e gestito da

Invitalia.

Con una dotazione finanziaria iniziale di 114,6 milioni di euro, mette a disposizione finanziamenti agevolati

senza interessi per gli iscritti al Programma Garanzia Giovani che vogliono mettersi in proprio o avviare

un'attività imprenditoriale. Le agevolazioni

SELFIEmployment è valido in tutta Italia e finanzia, nel rispetto del regolamento de minimis, progetti che

prevedono spese per almeno 5.000 euro, fino a un massimo di 50.000 euro.

I finanziamenti:

sono a tasso zero

coprono fino al 100% delle spese

non richiedono garanzie personali

devono essere restituiti in 7 anni

Le tipologie di finanziamento sono tre, con diverse modalità di erogazione dei contributi:

- microcredito per spese tra 5.000 e 25.000 euro
- microcredito esteso per spese tra 25.000 e 35.000 euro
- piccoli prestiti per spese tra 35.000 e 50.000 euro

Chi ottiene le agevolazioni deve impegnarsi a realizzare gli investimenti entro 18 mesi dal perfezionamento

del provvedimento di ammissione.

Invitalia valuta le domande, concede gli incentivi e verifica la realizzazione dei progetti finanziati. Offre inoltre un servizio di tutoraggio per accrescere le competenze imprenditoriali dei giovani e favorire lo sviluppo dell'attività.

A chi è rivolto

SELFIEmployment è rivolto ai giovani che:

- hanno tra i 18 e i 29 anni
- sono Neet (Not in education, employment or training), cioè non hanno un lavoro e non sono impegnati in percorsi di studio o di formazione professionale
- sono iscritti al programma Garanzia Giovani e hanno concluso il percorso di accompagnamento di cui alla misura 7.1 del PON IOG

I giovani possono avviare iniziative di autoimpiego e di autoimprenditorialità presentando la domanda nelle

seguenti forme:

1. Imprese individuali, società di persone, società cooperative composte massimo da 9 soci. Sono ammesse

le società:

- costituite da non più di 12 mesi rispetto alla data di presentazione della domanda, purché inattive
- non ancora costituite, a condizione che vengano costituite entro 60 giorni dall'eventuale ammissione alle

agevolazioni

2. Associazioni professionali e società tra professionisti costituite da non più di 12 mesi rispetto alla data di

presentazione della domanda, purché inattive.

Cosa si può fare

Possono essere finanziate le iniziative in tutti i settori della produzione di beni, fornitura di servizi e commercio, anche in forma di franchising, come ad esempio:

turismo (alloggio, ristorazione, servizi) e servizi culturali e ricreativi

servizi alla persona

servizi per l'ambiente

servizi ICT (servizi multimediali, informazione e comunicazione)

risparmio energetico ed energie rinnovabili

servizi alle imprese

manifatturiere e artigiane

commercio al dettaglio e all'ingrosso

trasformazione e commercializzazione di prodotti agricoli, ad eccezione dei casi di cui all'articolo 1.1, lett. c),

punti i) e ii) del Reg. UE n. 1407/2013;

Sono esclusi i settori della pesca e dell'acquacultura, della produzione primaria in agricoltura e, in

generale, i settori esclusi dall'articolo 1 del Regolamento UE 1407/2013.

Invia la domanda

La domanda e il relativo business plan possono essere inviati dal 1° marzo 2016 alle 12.00 esclusivamente

online, attraverso la piattaforma informatica di Invitalia.

Per richiedere le agevolazioni è necessario:

- registrarsi ai servizi online di Invitalia, indicando un indirizzo di posta elettronica ordinario

- una volta registrati, accedere al sito riservato per compilare direttamente online la domanda, caricare il

business plan e la documentazione da allegare.

Per concludere la procedura di presentazione della domanda è necessario possedere una firma digitale e un

indirizzo di posta elettronica certificata (PEC).

Importante: è possibile controllare la validità della firma digitale sul portale dell'Agenda Digitale e su diverse applicazioni on line, come www.firma.infocert.it/utenti/verifica.php

Valutazione delle domande

Le domande vengono valutate da Invitalia in base all'ordine cronologico di presentazione, fino ad esaurimento dei fondi. Quindi non ci sono scadenze o graduatorie.

Dopo la verifica formale per accertare il possesso dei requisiti, è prevista una valutazione di merito che

riguarda, tra l'altro, le competenze tecniche e gestionali dei proponenti e la sostenibilità economico-finanziaria del progetto.

L'esito della valutazione viene comunicato entro 60 giorni dalla presentazione della domanda, se per la

stessa non occorre inviare eventuali motivi ostativi.

Riferimenti normativi

- Avviso Pubblico Ministero del Lavoro
- Decreto Direttoriale Ministero del Lavoro n. 7/II/2016
- Decreto Direttoriale Ministero del Lavoro n. 426/II/2015

Link per ulteriori informazioni e scaricare la modulistica

<http://www.invitalia.it/site/new/home/cosa-facciamo/creiamo-nuove-aziende/selfiemployment.html>