



Allegato A. Progetto Crescere Imprenditori_Pie

Traccia percorso formativo

In rosso i contenuti che indicativamente saranno a cura del personale delle Camere di commercio, e pertanto non soggetti a consulenza esterna. La suddivisione tra formazione interna e consulenze esterne potrà variare da un territorio all'altro, pertanto tale suddivisione è puramente indicativa.

60 ore totali di formazione in aula

12 incontri da **5 ore** ciascuno **Il percorso formativo A andrà erogato, per evitare dispersione degli studenti, in 12 mattinate consecutive, in modo che si chiuda in massimo 3 settimane.**

12-15 partecipanti per gruppo

1a Giornata:

- Presentazione dei partecipanti e dei relatori
- Raccolta delle aspettative
- Presentazione del percorso formativo
- **Introduzione ai servizi camerali per la creazione di impresa**

2a Giornata:

- L'attitudine imprenditoriale: motivazioni, capacità e competenze
- Competenze organizzative per lo sviluppo d'impresa

3a Giornata:

- L'idea imprenditoriale
- **La responsabilità sociale d'impresa (CSR) come strategia: modelli teorici e best practice**
- Dall'idea al modello di Business
- Business Model Canvas

4a Giornata:

- Strumenti applicativi per la redazione del business plan:
 - elementi di Excell e Power Point
 - ulteriori elementi tecnici

5a Giornata:

- Il mercato e la mia offerta
- Il prodotto
- Il cliente
- Il piano di marketing

6a Giornata:

- La pianificazione economica
- La struttura dei costi e dei ricavi
- Il punto di pareggio

7a Giornata:

- Il piano finanziario e il flusso di cassa

8a Giornata:

- Gli adempimenti amministrativi
- I costi di avvio
- Le forme giuridiche
- Il registro delle imprese

9a Giornata

- I finanziamenti e le agevolazioni pubbliche
- L'accesso al credito e il rapporto banca-impresa
- Il micro credito
- Il crowdfunding
- Il bilancio sociale delle imprese

10a Giornata

- I servizi camerali e del territorio (compresi Marchi e Brevetti)
- Il sistema camerale e il sostegno all'Innovazione
- Sportello Europa
- Sportello etichettatura
- I servizi per l'export

11a Giornata:

- Come comunicare la mia impresa
- Il sito web e i social network
- Web marketing e e-commerce

12a Giornata

- Come presento e comunico il mio progetto di impresa
- Testimonianze di impresa