



Gentile Dottore,

la presente per portarla a conoscenza, che la società scrivente da qualche settimana è stata accreditata come Agenzia Formativa al Progetto “Yes I Start Up” Formarsi per diventare imprenditore/imprenditrice in Toscana - promosso dalla Regione Toscana e dall’Ente Nazionale per il Microcredito.

Il progetto prevede un percorso formativo di 100 ore, rivolto ad aspiranti imprenditori, distribuite su due Fasi, la prima di 60 ore su temi di carattere generale e la seconda fase di 40 ore più personalizzata, che si concluderà con la redazione del Business Plan.

Considerato l’alto tasso di adesione al Progetto, la DEMORIENTA potrebbe procedere all’avvio di 2 o 3 corsi al mese con classi di 6/9 utenti.

La difficoltà tuttavia nel reperire Professionisti con *competenze specifiche* non permette di soddisfare i bisogni del ns territorio.

In ragione di quanto sopra, siamo a richiedere una sua eventuale manifestazione di interesse a svolgere attività di DOCENZA con sessioni corsuali che vengono erogate ON LINE in modalità FAD.

Si trasmette per completezza il programma delle attività formative previste dal Progetto.

Ulteriori informazioni utili, anche sulla natura e i contenuti della possibile collaborazione, verranno fornite contattando i recapiti in calce.

Certi della sua collaborazione,

Si ringrazia.

**DEMORIENTA srl**

AGENZIA FORMATIVA ACCREDITATA REGIONE TOSCANA

**L’Amministrazione**

**DEMORIENTA**

Grosseto – Via Repubblica Dominicana 80/h | P.iva e C.F. 01706290531

info@demorienta.it – demorientasrl@pec.it - tel. 3923243619

## Unità didattiche FASE A

| FASE A        |  |           |
|---------------|--|-----------|
| UD            | Temi   | Ore       |
| 1             | Analisi delle competenze in ingresso e delle soft skills, analisi delle motivazioni del discente e percorso incentivante, motivazione all'imprenditorialità, Piramide di Maslow ed automotivazione.  | 5         |
| 2             | Autoimprenditorialità, lavoro autonomo e start up.   | 5         |
| 3             | I 5 pilastri per la costruzione dell'idea di impresa/lavoro autonomo: Cosa? Come? Dove? Perché? A chi?   | 5         |
| 4             | Profili soggettivi e coerenza con l'idea di impresa/lavoro autonomo.   | 5         |
| 5             | Strumenti innovativi per l'efficace definizione del proprio modello di business:<br>- i principi del Business Model Canvas (BMC);<br>- dal BMC al piano di impresa/lavoro autonomo.  | 5         |
| 6             | Il Mercato di riferimento dell'iniziativa Imprenditoriale/lavoro autonomo:<br>localizzazione, area di business, analisi della clientela, analisi della concorrenza.<br>L'Analisi S.W.O.T: necessità e utilità di uno strumento di pianificazione strategica.   | 5         |
| 7             | Strategie di vendita e di promozione della propria iniziativa imprenditoriale/lavoro autonomo.   | 5         |
| 8             | La cantierabilità amministrativa dell'iniziativa imprenditoriale o di lavoro autonomo.   | 5         |
| 9             | Le tipologie d'impresa. Adempimenti giuridico-amministrativi e fiscali per l'avvio dell'attività.  | 5         |
| 10            | Piano operativo e organizzazione:<br>- il processo produttivo ed il piano degli investimenti e degli approvvigionamenti;<br>- il prospetto delle risorse umane, attività e responsabilità  | 5         |
| 11            | Competenze digitali:<br>- Gestione dati, informazioni e contenuti digitali;<br>- Strumenti informatici: pec, consultazione del cassetto fiscale, fatturazione elettronica;<br>- Produzione, valutazione e gestione di documenti informatici;<br>- Open data;<br>- Protezione dei dispositivi, dei dati personali e della privacy;<br>- E-commerce e utilizzo dei social networks orientati alle attività di marketing. | 10        |
| <b>Totale</b> |  | <b>60</b> |



**Unità  
didattiche  
FASE B**

| FASE B            |   |           |
|-------------------|---|-----------|
| UD                | Tem   | Ore       |
| 1                 | Il Mercato di riferimento dell'iniziativa Imprenditoriale/lavoro autonomo:- localizzazione - area di business - analisi della clientela - analisi della concorrenza. Eventuale analisi di casi concreti analoghi di successo/insuccesso imprenditoriale | 12        |
| 2                 | La S.W.O.T. Analysis della propria iniziativa imprenditoriale/lavoro autonomo, analisi del settore di riferimento con il quale il potenziale imprenditore si dovrà interfacciare:<br>- Punti di forza - Punti di debolezza<br>- Opportunità - Minacce   | 6         |
| 3                 | La sostenibilità Economico-Finanziaria:<br>- la struttura dei costi e dei ricavi<br>- il programma di spesa<br>- il conto economico previsionale e la copertura del programma di spesa  | 12        |
| 4                 | La comunicazione efficace, la gestione delle relazioni interpersonali e gli strumenti presenti sul territorio al fine di ampliare la propria rete istituzionale/marketing. Comunicare e condividere all'interno della propria azienda/altre imprese/PA  | 5         |
| 5                 | Revisione finale del piano di impresa   | 5         |
| <b>Totale ore</b> |   | <b>40</b> |