

Laboratori formativi ed informativi di creazione d'impresa

Catalogo: obiettivi, modalità e contenuti



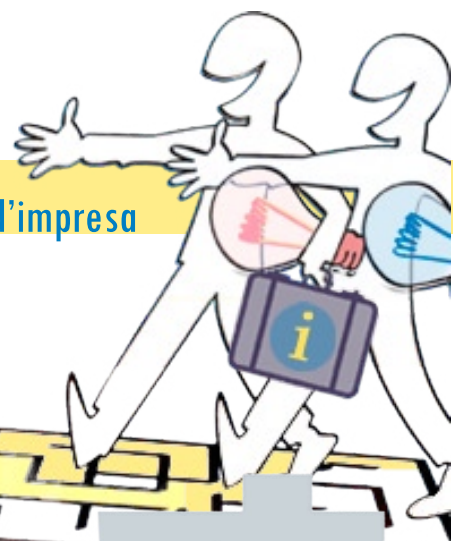
☎ 340 7396921

www.alessandriacreaimpresa.it

laboratori@alessandriacreaimpresa.it

Scegliere l'abito

Laboratori gratuiti formativi ed informativi per la creazione d'impresa



Obiettivo generale

Distinguere le forme giuridiche per svolgere l'attività imprenditoriale e individuare la forma più idonea in funzione dell'idea d'impresa

Tematica

Spesso le persone che intendono orientarsi all'attività imprenditoriale hanno una buona preparazione sul piano professionale, ad esempio sono dei qualificati tecnici di impianti elettrici civili e/o industriali, ma hanno limitate conoscenze giuridiche o di diritto societario, pertanto rischiano di sottovalutare le implicazioni organizzative, amministrative, fiscali della forma giuridica da dare alla propria impresa.

Modalità

Durante il laboratorio i partecipanti dovranno focalizzare la propria idea imprenditoriale e provare ad ipotizzare i vantaggi e gli svantaggi del dare una particolare forma giuridica all'impresa da avviare. L'interazione guidata con il formatore e il facilitatore aiuterà i partecipanti a riconoscere i pro e i contro di una particolare forma giuridica rispetto al potenziale business plan.

Argomenti

- L'idea imprenditoriale
- Gli obiettivi d'impresa
- Il lavoro autonomo e l'attività imprenditoriale
- L'impresa individuale
- Le società di persone e di capitali
- Le società cooperative



Adempimenti fiscali nel primo anno di attività

Laboratori gratuiti formativi ed informativi per la creazione d'impresa

Obiettivo generale

Individuare gli adempimenti fiscali e organizzare la gestione dello scadenziario degli obblighi.

Tematica

All'avvio dell'azienda, e nel primo anno, l'imprenditore si trova nella situazione di dover gestire per la prima volta diversi aspetti della conduzione d'impresa. Ciò potrebbe comportare il rischio di trascurare aspetti che possono pregiudicare la sana e buona gestione ed amministrazione del proprio lavoro e incorrere in sanzioni che si potrebbero evitare. Quindi è importante fornire agli aspiranti imprenditori informazioni di base sul funzionamento dei vari regimi contabili e sulla normativa fiscale italiana con particolare attenzione agli adempimenti immediatamente successivi all'avvio dell'attività.

Modalità

Durante l'attività del laboratorio il formatore stimolerà i partecipanti ad esplicitare ed elencare, a partire l'esperienza di ciascuno, gli adempimenti fiscali che le imprese, soprattutto le minori, devono rispettare a norma di legge. Nel corso dell'interazione il formatore farà emergere la modalità ottimale per organizzare lo scadenziario degli obblighi con i relativi adempimenti.

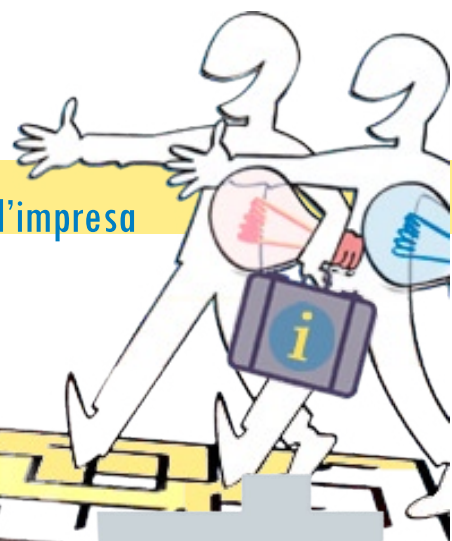
Argomenti

- **Analisi dei regimi contabili:**
 - Regime di contabilità ordinaria (cenni)*
 - Regime di contabilità semplificata per le imprese minori*
 - Regime sostitutivo per la nuove iniziative imprenditoriali e di lavoro autonomo*
 - Regime dei contribuenti minimi*
- **Imposizione fiscale: diretta e indiretta**
- **Analisi dei principali documenti fiscali: fattura, ricevuta fiscale, scontrino**



Reperimento dei collaboratori

Laboratori gratuiti formativi ed informativi per la creazione d'impresa



Obiettivo generale

Analizzare i comportamenti delle persone in funzione delle esigenze imprenditoriali per individuare collaboratori o per condurre l'attività aziendale.

Tematica

Nelle piccole attività imprenditoriali sovente si ricorre al proprio sistema di relazioni parentali o amicali per individuare potenziali collaboratori. Ciò non esime l'imprenditore a fare un'opera di selezione ponderata onde evitare di avvalersi di collaboratori che non sono funzionali agli obiettivi d'impresa e diventano in breve tempo un problema di gestione o un onere economico finanziario che compromette lo sviluppo dell'impresa.

Modalità

Durante il laboratorio saranno realizzate delle simulazioni di colloqui di selezione per far osservare e far provare ai partecipanti come porre le domande e valutare le risposte dei candidati. La simulazione aiuterà a sperimentare come il rapporto di lavoro esiga alcune modalità di comunicazione e gestione diverse dalle modalità di interazione che si instaurano a livello parentale. Infine, si simulerà le implicazioni gestionali del compenso da offrire e come presentarlo al candidato durante i colloqui finalizzati alla definizione dell'incarico/assunzione.

Argomenti

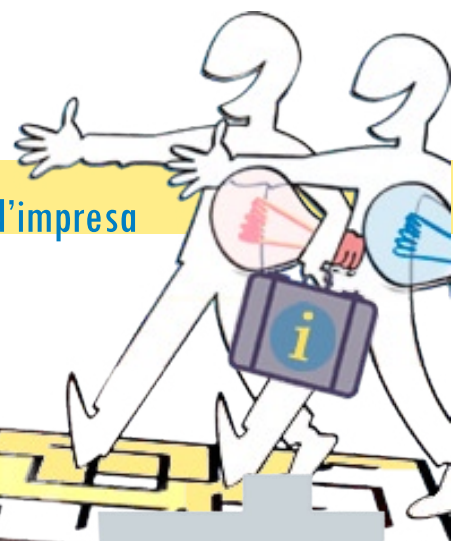
- Definizione del profilo lavorativo
- Canali e servizi di domanda e offerta lavoro
- Analisi del curriculum vitae
- Apertura, conduzione e chiusura del colloquio di selezione
- Diagnosi delle capacità e delle competenze
- Strumenti a supporto della selezione





Tipologie di contratto

Laboratori gratuiti formativi ed informativi per la creazione d'impresa



Obiettivo generale

Distinguere le tipologie contrattuali per stipulare forme di collaborazione in funzione delle esigenze d'impresa.

Tematica

Nel momento in cui l'imprenditore ha definito il profilo lavorativo dei suoi collaboratori ed ha individuato il o i candidati necessari a soddisfare le sue esigenze organizzative deve saper gestire ancora la delicata fase della regolarizzazione contrattuale. Potrebbe demandare tutto ad un consulente del lavoro, ma per una migliore gestione organizzativa è bene che sappia orientarsi tra le diverse tipologie di contratto applicabili al suo caso.

Modalità

Il laboratorio offre l'opportunità di simulare dei casi contrattuali ottimali al raggiungimento degli obiettivi imprenditoriali. Il formatore presenterà casi specifici di proposte contrattuali e, con l'aiuto del facilitatore, farà emergere nel corso dell'incontro e loro punti di forza e di debolezza e aiuterà a formulare in modo più pertinente il proprio bisogno di contrattualizzazione.

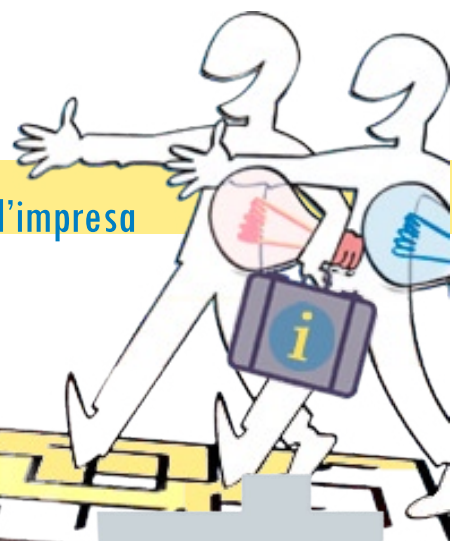
Argomenti

- I fondamenti del diritto del lavoro
- Le forme contrattuali
- Gli adempimenti connessi al tipo di contratto
- Il costo del lavoro nel business plan dell'impresa
- La definizione del compenso
- La negoziazione del contratto con il candidato



Promuovere l'immagine aziendale

Laboratori gratuiti formativi ed informativi per la creazione d'impresa



Obiettivo generale

Progettare con l'aiuto di facilitatori un'immagine coordinata della propria attività imprenditoriale.

Tematica

Alcune attività imprenditoriali, a diversità di altre, sono più facilmente connesse con la gestione dell'immagine e della comunicazione come ad esempio un'impresa che sviluppa siti web. Ogni attività imprenditoriale ha esigenza di essere identificabile in un marchio o scegliere delle forme di promozione oppure di vendita. L'imprenditore ha quindi l'esigenza di rappresentare e veicolare attraverso i mezzi di comunicazione più idonei la propria attività. Sebbene, l'imprenditore possa affidare a terzi la realizzazione dei suoi prodotti di comunicazione è importante che sia in grado di scegliere e orientare l'immagine della propria impresa.

Modalità

Il laboratorio attraverso attività di creazione guidata fornirà all'imprenditore l'opportunità di sviluppare l'immagine della propria iniziativa e stabilire come utilizzarla in modo coordinato rispetto ai mezzi di comunicazione che intende utilizzare, compresa la progettazione di massima del proprio sito web.

Argomenti

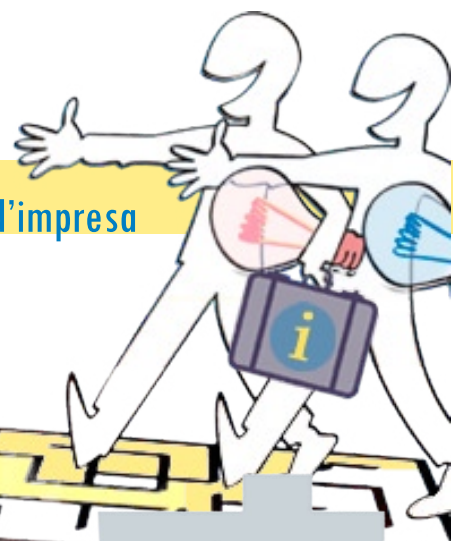
- Il marchio come elemento di identificazione
- L'obiettivo della campagna di comunicazione e promozione
- Il target e i destinatari della comunicazione e promozione
- I canali di promozione e di comunicazione della propria immagine
- L'utilizzo del marchio nei differenti prodotti per la comunicazione
- Le potenzialità di comunicazione del web: dal sito alle mailinglist





Tecniche di vendita e relazione

Laboratori gratuiti formativi ed informativi per la creazione d'impresa



Obiettivo generale

Provare differenti modalità di negoziare nel caso di vendita (al dettaglio, di un servizio, di un progetto...) e in caso di conflitto.

Tematica

L'attività imprenditoriale quotidiana, dal lavoro dietro un bancone di un bar all'incontro con il proprietario di un appartamento per la messa a norma dell'impianto elettrico, è svolta attraverso la comunicazione con differenti interlocutori. L'esigenza di comunicare efficacemente, dal modo di presentarsi al come si parla, può ispirare cordialità e fiducia, sciogliere ambiguità, trasmettere autorevolezza, etc. Saperlo fare può creare la differenza nella vendita e nella gestione. Infine, raggiungere un accordo in merito a qualcosa, non è fatto scontato. Saper negoziare è necessario per saper massimizzare il proprio beneficio nel rispetto della controparte.

Modalità

Il laboratorio sarà realizzato con la metodologia del role-playing. Essa è uno strumento di formazione che offre ai partecipanti la possibilità di riflettere sui propri comportamenti in una forma leggera ma nello stesso tempo di grande impatto. Grazie a questa modalità è possibile aggirare le difese che i metodi di formazione tradizionali possono a volte suscitare, innescando così un processo attivo di interpretazione e ristrutturazione dei propri comportamenti nella relazione di vendita o negoziazione.

Argomenti

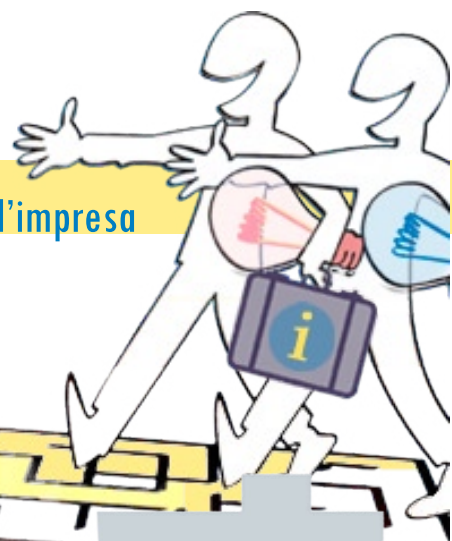
- La capacità di ascolto e i messaggi non verbali
- Concentrarsi su quanto l'altro dice e non su quanto "io devo dire"
- La sintesi dei messaggi ricevuti e l'individuazione dei messaggi da comunicare
- Comunicare in sintonia con lo stile dell'interlocutore
- Analisi della relazione e della negoziazione
- Gli errori più comuni





Forme di agevolazione

Laboratori gratuiti formativi ed informativi per la creazione d'impresa



Obiettivo generale

Identificare, scegliere e formulare la domanda di agevolazione più appropriata.

Tematica

L'imprenditore che intende accedere alle forme di agevolazione disponibili per la propria attività d'impresa spesso non conosce che cosa fare e ricorre a consulenze professionali a volte anche onerose. Ciò comporta che l'imprenditore impari a definire preventivamente gli obiettivi che intende raggiungere ed ad orientarsi tra gli strumenti disponibili per ottenere dei benefici nel contattare esperti che possono istruire la pratica.

Modalità

Il laboratorio offre l'opportunità di distinguere gli strumenti disponibili per valutare le soluzioni di agevolazione più idonee per il sostegno degli obiettivi imprenditoriali. I partecipanti al laboratorio, analizzando casi specifici, potranno valutare i punti di forza e debolezza dei differenti strumenti di agevolazione per formulare le richieste di aiuto in modo più pertinente.

Argomenti

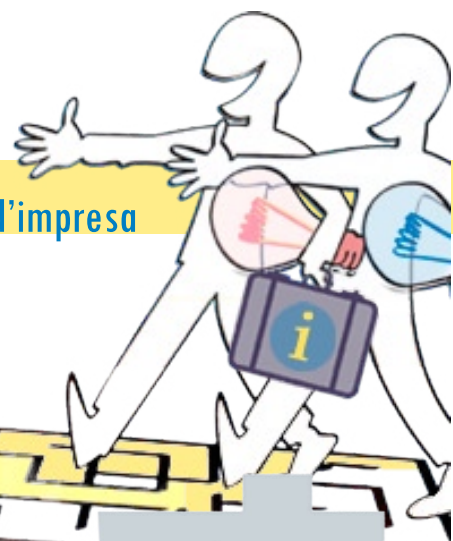
- Tipologie di agevolazioni
- Il programma di investimento
- Agevolazioni regionali per le imprese
(finalità, spese ammissibili, tipologie di agevolazioni, procedure)
- Agevolazioni di altri erogatori per le imprese
(finalità, spese ammissibili, tipologie di agevolazioni, procedure)





Accesso al credito

Laboratori gratuiti formativi ed informativi per la creazione d'impresa



Obiettivo generale

Identificare e valutare gli strumenti disponibili per costruire il rapporto tra impresa e sistema creditizio/finanziario.

Tematica

Per definizione le risorse, soprattutto quelle finanziarie, sono sempre scarse. Questa consapevolezza è presente anche negli aspiranti imprenditori, ma saper stimare il bisogno di finanziamento in relazione alle reali esigenze del piano d'impresa è più difficile. La sola quantificazione del capitale necessario non è sufficiente, perché occorre anche scegliere il canale e gli strumenti. Quindi saper trovare i canali giusti, scegliere e mantenere un rapporto ottimale con il sistema creditizio/finanziario è importante per non pregiudicare la tenuta dell'impresa.

Modalità

Il laboratorio offre l'opportunità per chiarire le modalità di quantificazione del fabbisogno finanziario e per conoscere i principali strumenti di accesso al credito in relazione agli obiettivi imprenditoriali. I partecipanti al laboratorio, analizzando casi specifici, potranno valutare i punti di forza e debolezza dei differenti strumenti e modalità di accesso al credito.

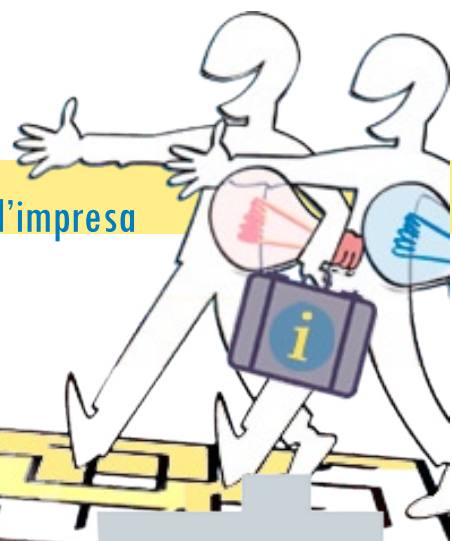
Argomenti

- La richiesta di finanziamento: chi sono? cosa chiedo? come lo rimborso?
- Aspetti qualitativi: il contesto in cui opera l'azienda, clienti e competitors, la storia dell'azienda e di chi ci lavora, fattori critici di successo
- Aspetti quantitativi: il monitoraggio dei dati (risultato operativo, capacità di generare cassa, equilibrio finanziario, principali indici)
- Aspetti andamentali: la Centrale Rischi e l'attenzione al rapporto operativo con la banca



businessGAME

Laboratori gratuiti formativi ed informativi per la creazione d'impresa



Obiettivo generale

Riconoscere gli elementi di costo con il massimo ritorno economico e prendere coscienza del proprio ruolo e contributo per il successo aziendale.

Tematica

Ogni imprenditore per una buona e sana gestione ha bisogno di comprendere: gli strumenti di gestione dell'azienda e il vocabolario economico, le conseguenze dell'indebitamento, l'influenza della concorrenza sul mercato, le relazioni tra decisioni dell'azienda, l'attività individuale e i risultati economici.

Modalità

Il business game "INCOME – OUTCOME" utilizza un modello di azienda che opera su cicli mensili. La simulazione dura 12 cicli. Nei primi sei cicli la simulazione è guidata, si dà una breve introduzione sulla finanza e sugli strumenti di base: stato patrimoniale e conto economico. Nei cicli successivi i team hanno piena responsabilità e completo potere decisionale su prezzi, espansione, prestiti, riduzione costi, risultato economico. In ciascun ciclo/mese si deve tener conto del punto di vista di ciascun reparto: produzione, marketing e vendite, management, finanza. Alla fine di ogni ciclo si analizzano i risultati economici di ciascun team e si cerca di capire cosa ha determinato i profitti o le perdite. Analizzati i risultati si illustra un nuovo strumento finanziario cosicché, ciclo per ciclo, si migliora in termini di analisi, previsioni e risultati.

Argomenti

- Gli strumenti di gestione dell'azienda e il vocabolario economico
- Le conseguenze dell'indebitamento
- L'influenza della concorrenza sul mercato
- Le relazioni tra decisioni dell'azienda, attività individuale e risultati economici
- Gli elementi di costo con il massimo ritorno economico
- La coscienza del proprio ruolo e contributo per il successo aziendale
- La comunicazione efficace dei risultati finanziari dell'azienda e del proprio settore di attività

