

## Area: Imprenditorialità e Sviluppo d'Impresa

### Corso: "Strumenti per l'Impresa: Business Model e Business Plan"

- **Durata:** 4 ore.
- **Obiettivo:** Aiutare le imprese già avviate a ottimizzare il proprio modello di business e sviluppare un piano d'azione aggiornato, migliorando la competitività e la sostenibilità economica.
- **Teoria:** Elementi di business model canvas, elementi del business plan
- **Pratica:** Elaborazione del business model canvas o elaborazione/ aggiornamento del business plan
- **Output:** schema business model canvas e business plan

### Corso: "La pianificazione economico finanziaria"

- **Durata:** 2 ore.
- **Obiettivo:** fornire ai partecipanti una comprensione pratica e immediata degli strumenti e delle tecniche fondamentali per pianificare e gestire gli aspetti economico-finanziari dell'impresa.
- **Teoria:** Introduzione alla pianificazione economico-finanziaria, elementi fondamentali del piano economico-finanziario, indicatori chiave per la pianificazione, processo di redazione del piano economico-finanziario
- **Pratica:** Simulazione di un piano economico finanziario.
- **Output:** schema piano economico finanziario.

## Area Digitalizzazione

### Corso: "Digitalizzazione: Strumenti e Strategie"

- **Durata:** 3 ore.
- **Obiettivo:** Comprendere l'importanza della digitalizzazione per la crescita e la competitività delle microimprese; fornire strumenti pratici per integrare soluzioni digitali nei processi aziendali, sviluppare competenze per utilizzare tecnologie digitali a basso costo e ad alto impatto.
- **Teoria:** Strumenti digitali essenziali per gestione operativa, il marketing digitale, la comunicazione e la vendita online. Nozioni di cybersecurity di base.
- **Pratica:** pianificazione della transizione digitale attraverso mappatura dei processi aziendali, definizione delle priorità e del budget
- **Output:** road map personalizzata per la digitalizzazione

## Area: Marketing e Comunicazione

### Corso: "Strategie di Marketing "

- **Durata:** 3 ore.
- **Obiettivo:** Aiutare le microimprese a sviluppare strategie di marketing efficaci per promuovere prodotti di nicchia.
- **Teoria:** Introduzione al social media marketing e branding per prodotti di nicchia, panoramica sulla Customer Journey (il percorso che un cliente segue dal momento in cui entra in contatto con un'azienda fino all'acquisto e oltre. Include tutte le interazioni e le esperienze che il cliente ha con il brand, sia online che offline)
- **Pratica:** simulazione di un Customer Journey
- **Output:** customer journey map

### Corso: "Storytelling e Turismo Esperienziale: Raccontare il Territorio"

- **Durata:** 3 ore.
- **Obiettivo:** Insegnare tecniche di storytelling per valorizzare il territorio e creare esperienze autentiche per i clienti.
- **Teoria:** Tecniche di storytelling per valorizzare il territorio, esempi di itinerari esperienziali di successo.
- **Pratica:** Creazione di una narrazione per un prodotto o servizio locale, progettazione di un itinerario turistico esperienziale.
- **Output:** Itinerario esperienziale e narrazione aziendale.

## Area: Finanza e Accesso al Credito

### Corso: "Fondi e Incentivi per le Microimprese"

- **Durata:** 3 ore.
- **Obiettivo:** Supportare le microimprese nell'accesso a fondi e incentivi nazionali ed europei per sviluppare nuovi progetti.
- **Teoria:** Introduzione ai fondi nazionali ed europei; nozioni base di equity crowdfunding e venture capital; come presentare il progetto ad un investitore
- **Pratica:** simulazione di presentazione di un progetto a un investitore.
- **Output:** format pitch/domanda

## Area: Cooperazione e Reti di Impresa

### Corso: " Cooperare per Crescere"

- **Durata:** 3 ore.
- **Obiettivo:** Favorire l'aggregazione tra le imprese per accrescerne la competitività

- **Teoria:** introduzione alle tipologie di forme aggregative possibili (Contratti di rete, Consorzi, ATI, cooperative tra imprese, benefici e rischi dell'aggregazione, aspetti legali e fiscali, focus su contratti di rete
- **Pratica:** Simulazione di creazione di una rete di imprese per la promozione di un prodotto locale.
- **Output:** schema Progetto di rete d'impresa.

### Area: Innovazione e Gestione del Prodotto

#### Corso: "Portare il prodotto al mercato: strategie per una distribuzione efficiente"

- **Durata:** 3 ore.
- **Obiettivo:** Sviluppare la capacità di scegliere i canali distributivi più efficaci, individuare strategie per migliorare la presenza e l'efficienza nella distribuzione, accrescere la consapevolezza delle opportunità offerte dai canali digitali e innovativi.
- **Teoria:** sfide principali nella distribuzione, canali distributivi tradizionali, canali distributivi digitali e innovativi, strategie per ottimizzare la distribuzione, analisi di un caso di successo.
- **Pratica:** elaborazione del piano di distribuzione dell'impresa
- **Output:** schema piano di distribuzione.

### Area: Competenze trasversali

#### Modulo: "Competenze Trasversali per Imprenditori: comunicazione, problem-Solving, presa di decisioni e feedback"

- **Durata:** 3 ore.
- **Obiettivo:** Fornire agli imprenditori strumenti e tecniche per migliorare la comunicazione, affrontare problemi complessi, prendere decisioni strategiche e utilizzare il feedback come strumento di crescita personale e aziendale.
- **Contenuto:** Introduzione alle competenze trasversali (Soft Skills), focus su competenze chiave (comunicazione, problem-solving, presa di decisioni, feedback). Ogni argomento sarà accompagnato da esercitazioni e simulazioni.

### Area: Competenze tecnico- professionali

#### Modulo: "Competenze Trasversali per Imprenditori: comunicazione, problem-Solving, presa di decisioni e feedback"

- **Durata:** 3 ore.
- **Obiettivo:** Fornire agli imprenditori strumenti e tecniche per migliorare la comunicazione, affrontare problemi complessi, prendere decisioni strategiche e utilizzare il feedback come strumento di crescita personale e aziendale.

- **Contenuto:** Introduzione alle competenze trasversali (Soft Skills), focus su competenze chiave (comunicazione, problem-solving, presa di decisioni, feedback). Ogni argomento sarà accompagnato da esercitazioni e simulazioni.

## **Area: Gestione tecnica e valorizzazione delle risorse naturali**

### **Modulo: "Seminari tematici su gestione valorizzazione delle risorse naturali"**

- **Durata:** 2 ore.
- **Obiettivo:** L'obiettivo formativo del corso è fornire ai partecipanti una conoscenza di base sulle principali tecniche e strategie per la gestione e valorizzazione delle risorse naturali. Attraverso seminari tematici, verranno approfonditi aspetti quali l'addestramento dei cani da guardiania, la gestione della biodiversità e le procedure in aree ZSC Natura 2000. Il percorso mira a sensibilizzare sull'importanza dei servizi ecosistemici e sulle opportunità economiche connesse, offrendo strumenti utili per un'imprenditorialità sostenibile. L'approccio dinamico permette ai partecipanti di personalizzare il proprio apprendimento con approfondimenti mirati.
- **Contenuto:** il corso offre una panoramica delle principali tecniche e strategie per la gestione e la valorizzazione delle risorse naturali, con seminari informativi su tematiche di aggiornamento che spaziano dall'addestramento dei cani da guardiania, alla valorizzazione dei servizi ecosistemici o alla gestione della biodiversità e delle procedure in aree ZSC Natura 2000. Il corso è strutturato per fornire informazioni di base che possano poi essere arricchite da ulteriori approfondimenti, rispondendo così in maniera dinamica alle necessità di un settore in continua evoluzione.

## Area: Sostenibilità e Innovazione

### Corso: "Sbloccare il potenziale locale: introduzione all'innovazione"

- **Durata:** 3 ore.
- **Obiettivo:** Fornire agli imprenditori strumenti e conoscenze di base per avviare processi di innovazione all'interno delle loro imprese, valorizzando le risorse locali e migliorando la competitività.
- **Teoria:** Cos'è l'innovazione e perché è importante, strumenti e risorse per l'innovazione, pianificare l'innovazione, case study locali e nazionali
- **Pratica:** simulazione di un'azione innovativa per la propria impresa con relativo piano d'azione

**Output:** schema Piano di azione per l'innovazione

### Corso: "Strategie di Sostenibilità per le imprese Agricole e Turistiche"

- **Durata:** 3 ore.
- **Obiettivo:** Aiutare l'impresa ad integrare pratiche sostenibili nelle proprie attività, migliorando la sostenibilità ambientale e conseguentemente quella economica.
- **Teoria:** Principi di sostenibilità per le imprese (economia circolare, efficientamento energetico, responsabilità sociale d'impresa, gestione sostenibile delle risorse naturali, ecc.) e strategie per la riduzione dell'impatto ambientale.
- **Pratica:** creazione di una checklist di azioni sostenibili applicabili in azienda, simulazione di un progetto di sostenibilità
- **Output:** schema Piano di sostenibilità.