

2020-2021

UN DISEGNO ♀ IMPRESA

FORMAZIONE PER IMPRENDITRICI, MANAGER E LIBERE PROFESSIONISTE



Camera di Commercio
Piacenza



Comitato
per la promozione della
imprenditorialità

femminile

PREMESSA

L'emergenza sanitaria che ci ha colpito a livello globale, ha messo a dura prova la capacità di resilienza e la propensione al cambiamento degli imprenditori e delle imprenditrici italiane. Ha fatto necessariamente sperimentare modalità di lavoro, organizzative e commerciali differenti.

Come in ogni crisi, anche le imprenditrici piacentine hanno dovuto e saputo ricercare nuovi percorsi di autorealizzazione e autodeterminazione mettendosi in gioco per realizzare il loro potenziale e quello delle loro aziende anche in una situazione così difficile come quella che si è verificata e che ancora ci interpella. Il Comitato per la promozione dell'imprenditorialità femminile ha quindi ritenuto di voler raccogliere bisogni, esigenze e proposte in tempo di lock-down attraverso una rilevazione via web a cui sono seguiti due webinar di approfondimento.

E' emersa la necessità di favorire la creazione di nuove progettualità per le imprese a partire dall'esperienza fatta nel periodo di emergenza sanitaria, allenando la capacità di innovare, di generare nuove e diverse modalità di offerta di prodotti e servizi, di comunicare, all'esterno e all'interno dell'organizzazione, attraverso l'utilizzo delle nuove tecnologie.

Dopo i progetti proposti riguardanti il lavoro personale sull'empowerment femminile, il Comitato in questo nuovo progetto intende spostare il focus sull'impresa finalizzando il percorso sull'empowerment professionale. In questo progetto quindi si intende dare al contempo sostegno alla valorizzazione delle risorse personali della imprenditrice e individuare e valorizzare le risorse e le potenzialità dell'impresa.

PRESUPPOSTI

1. Affrontare la nuova grande sfida, derivata dall'emergenza sanitaria, in "chiave positiva e con nuove idee progettuali" continuando a pensare, fare ed essere positive;
2. Riconoscere il nuovo equilibrio attraverso i propri talenti, valori e passioni al fine di raggiungere così nuovi traguardi sia personali che professionali;
3. Imparare a utilizzare al meglio le proprie capacità, risorse, potenzialità, affinché le imprenditrici possano anche nel loro lavoro, diventare innovative, generative, consapevoli;
4. Mettere a disposizione strumenti concreti utili alle imprenditrici per ripensare la propria impresa.

OBIETTIVI PRINCIPALI

1. Consolidare e potenziare l'imprenditrice, stimolandone l'atteggiamento di fiducia, di creatività e di riconoscimento dei Talenti propri e della propria azienda, focalizzandone il core business;
2. Fornire strumenti tecnici ed informazioni concrete nonchè puntuali competenze attraverso il "fare" (learning by doing). Dotare le imprenditrici della "Cassetta degli attrezzi" utile a raggiungere gli obiettivi individuati.



5

Moduli

**CICLO DI WEBINAR A
PARTECIPAZIONE GRATUITA
CON ISCRIZIONE
OBBLIGATORIA**

COMUNICAZIONE DIGITALE

I PUNTI DI FORZA E LE CARATTERISTICHE DIFFERENZIALI

STRATEGIE E STRUMENTI DIGITALI

COME FARE LA DIFFERENZA IN UN CONTESTO CARATTERIZZATO DALLA COSTANTE INNOVAZIONE

LEADERSHIP COMMUNICATION

SVILUPPARE E POTENZIARE LE COMPETENZE RELAZIONALI E COMUNICATIVE ATTRAVERSO LA LETTURA DEL PROPRIO MODELLO RELAZIONALE.

UN BRAND DI VALORE

RIVEDERE IL PROPRIO MODELLO DI BUSINESS E LE STRATEGIE DI COMUNICAZIONE E RELAZIONE

SMART LEADERSHIP

STRUMENTI PER LA PRODUTTIVITA' DEL TEAM

1. COMUNICAZIONE DIGITALE

I PUNTI DI FORZA E LE CARATTERISTICHE DIFFERENZIALI

La rivoluzione della comunicazione digitale ha portato ad un diverso modo di fruire delle informazioni. In un mare di comunicazione solo le comunicazione con spiccate caratteristiche differenziali e con le idee di business ben definite possono emergere. Come usare i social network in modo consapevole per comunicare in modo efficace il mio valore, raggiungere i miei clienti e sviluppare la mia attività?

Il corso sarà finalizzato ad analizzare i propri punti di forza e le caratteristiche differenziali della propria impresa e trasformarli in strategia per la comunicazione digitale verso i propri clienti; inoltre si approfondirà la conoscenza dei principali social network con le rispettive funzionalità e caratteristiche al fine di poterli utilizzare in modo consapevole e redditizio per sviluppare la comunicazione di impresa e personal branding.



DURATA: 5 Webinar da 2 ore cad. (10h ToT.)

DOCENTI: DANIELE SARSELLI – DARIO FRANZOSI

OBIETTIVI

- Analizzare i propri punti di forza e le caratteristiche differenziali della propria impresa e trasformarli in strategia per la comunicazione digitale verso i propri clienti
- Conoscere i principali social network con le rispettive funzionalità e caratteristiche. Utilizzare i social network in modo consapevole e redditizio per sviluppare la comunicazione di impresa e personal branding
- Conoscere le caratteristiche di LinkedIn e le funzionalità principali. Utilizzare LinkedIn in modo consapevole e redditizio per sviluppare la comunicazione di impresa e personal branding.
- Conoscere le funzionalità e caratteristiche di Facebook e Instagram per capire come sfruttare i social network in modo consapevole e redditizio per sviluppare la comunicazione di impresa e per integrarli con altre attività di marketing ed elaborare una prima strategia di utilizzo ed utilizzare le funzioni di advertising in modo consapevole

2. STRATEGIE E STRUMENTI DIGITALI

COME FARE LA DIFFERENZA IN UN CONTESTO CARATTERIZZATO DALLA COSTANTE INNOVAZIONE

I social network non son l'unico strumento digitale a disposizione delle imprenditrici, l'innovazione continua sta mettendo a disposizione altri strumenti e tecnologie; l'obiettivo del corso prevede l'approfondimento della conoscenza degli strumenti digitali che possono fare la differenza per il successo di un'attività in un contesto caratterizzato dalla costante innovazione

11
FEB.

DURATA: 1 Webinar da 2 ore cad. (2h ToT.)

DOCENTE: DANIELE SARSELLI

OBIETTIVI

- Conoscere gli strumenti digitali che possono fare la differenza per insuccesso di un'attività in un contesto caratterizzato dalla costante innovazione

3. LEADERSHIP COMMUNICATION

SVILUPPARE E POTENZIARE LE COMPETENZE RELAZIONALI E COMUNICATIVE ATTRAVERSO LA LETTURA DEL PROPRIO MODELLO RELAZIONALE.

Saper comunicare efficacemente e funzionalmente con collaboratori, colleghi e vertice organizzativo è una delle principali competenze richieste a un Leader. Spesso abbiamo la sensazione di “parlare un'altra lingua” e un semplice confronto si trasforma in un inesorabile scontro. Come Leader dobbiamo essere consapevoli che la qualità della nostra comunicazione e delle nostre capacità relazionali influenza team, clima organizzativo e di conseguenza produttività e capacità di raggiungere gli obiettivi di business. Ma comunicare in modo efficace può essere complesso e impegnativo perché richiede conoscenza, consapevolezza e attenzione.

Il corso fornisce gli strumenti, le conoscenze e la consapevolezza per sviluppare il proprio potenziale relazionale e imparare a comunicare in modo strategico, efficace e cooperativo.

17
DIC

21
DIC.

19
GEN

22
GEN

DURATA:

4 Webinar da 4 ore cad. (16h ToT.)

DOCENTE: DAVIDE CORTESI

OBIETTIVI

- Scoprire il proprio stile di Leadership Communication (punti di forza e aree di miglioramento)
- Elaborare il proprio piano personale di sviluppo e potenziamento (empowerment) dell'efficacia comunicativa
- Acquisire nuove metodologie e tecniche per creare messaggi efficaci, persuasivi e motivazionali
- Migliorare la propria capacità di influenzamento di colleghi, collaboratori, clienti, stakeholders
- Allenare la capacità di comunicare anche in situazioni complesse e sfidanti

4. UN BRAND DI VALORE

RIVEDERE IL PROPRIO MODELLO DI BUSINESS E LE STRATEGIE DI COMUNICAZIONE E RELAZIONE

L'esperienza Covid19 ci ha costretto a rivalutare il nostro modello di business, comprendere quanto tempi, ritmi e obiettivi siano coerenti con la nostra visione e con le esigenze reali del mercato. In tutta questa rivoluzione che si è innestata, abbiamo compreso di avere risorse a nostra disposizione che non avremmo pensato, ma anche di avere la capacità e le potenzialità per innovare il nostro modello di business.

Il corso è finalizzato a fornire alle imprenditrici una prima giornata di auto- analisi per individuare la catena del valore del proprio business e individuare le opportunità di innovazione del modello di business.

25
GEN.

28
GEN.

DURATA: 2 Webinar da 4 ore cad. (8 h ToT.)

DOCENTE: DAVIDE CORTESI

OBIETTIVI

- Mappare il Valore Differenziante della propria organizzazioni
- Acquisire strumenti pratici e operativi per analizzare il Valore (Value Proposition) della propria attività, compresi prodotti e servizi
- Identificare gli elementi strategici e differenzianti su cui basare le nuove strategie di posizionamento e branding
- Elaborare il proprio Piano Strategico di Comunicazione identificando il target primario, le azioni di valore da agire e i canali più strategici da utilizzare
- Comprendere le dinamiche di creazione di esperienza, relazione, loyalty e engagement vitali per una corretta Customer Retention

5. SMART LEADERSHIP

STRUMENTI PER LA PRODUTTIVITA' DEL TEAM

Durante le smartworking forzato sono emerse le criticità del lavoro in remoto, della gestione degli obiettivi e delle proprie risorse in contesti VUCA. Diventano necessarie una struttura guida del lavoro (obiettivi), l'organizzare le attività e soprattutto la capacità di rimanere focalizzati per non esser travolti o perdersi nell'operatività senza indirizzo. Nel corso sarà introdotto il modello OKR - Objective and Key Results - che nel panorama degli strumenti e dei metodi per la definizione degli obiettivi aziendali viene utilizzato dal 2000 da Google. Uno strumento che può essere usato sia per impostare il lavoro di singolo sia per l'organizzazione nella sua interezza.

Il corso è finalizzato a fornire alle imprenditrici la capacità di Mettere in campo strumenti utili per affrontare sfide esterne impreviste e fornire un approccio di lavoro ordinato e funzionale



DURATA: 3 Webinar da 4 ore cad. (12h ToT.)

DOCENTE: EMMANUELE DEL PIANO

OBIETTIVI

- Identificare correttamente il driver (vision e mission) che guida la definizione di obiettivi efficaci
- Apprendere come costruire un obiettivo che sia motivante per chi li deve raggiungere, imparando ad utilizzare le piattaforme di collaborazione Miro e Mural
- Vedere e praticare un po' di strumenti per ottimizzare la gestione delle attività a distanza: Google Calendar, Google Task, Trello
- Scegliere i parametri di misura per il miglioramento continuo