

Orientamento alla cultura d'Impresa

SAI - Saper Agire da Imprenditore



... diamo forma alle Tue idee

SAI - Saper Agire da Imprenditore

Vuoi diventare un imprenditore di successo?

All'interno dell'ambiente di apprendimento SAI – Saper Agire da Imprenditore, scoprirai che fare l'imprenditore richiede tempo, impegno, passione, capacità, idee, creatività e intraprendenza. Conoscerai meglio la figura dell'imprenditore e le competenze necessarie per diventarlo.

Una volta inserito il tuo nome e selezionato il tuo avatar, potrai esplorare il mondo delle competenze, rispondere a un set di domande create ad hoc e scoprire se hai tutte le carte in regola per diventare un imprenditore di successo!



Il nome da te inserito e l'avatar selezionato ti accompagneranno in tutto il tuo percorso all'interno dell'ambiente SAI.



Le competenze

L'agire imprenditoriale significa mettere in atto competenze trasversali come creatività, spirito di iniziativa e imprenditorialità che possono aiutare a sviluppare atteggiamenti proattivi e la capacità necessaria per gestire in autonomia un progetto d'impresa innovativo, economicamente e finanziariamente sostenibile.

Essere imprenditori significa, infatti:

- essere proiettati nel futuro
- essere capaci di individuare gli obiettivi da raggiungere e le strategie per realizzarli
- essere capaci di analizzare il contesto di riferimento
- saper costruire delle relazioni che siano fonti di sviluppo
- essere responsabili in prima persona della propria vita
- saper affrontare i rischi
- essere pronti a vivere una vita più stressante perché priva di certezze
- saper scommettere su se stesso e sulla propria capacità di decidere, convincere, organizzare il proprio lavoro e quello degli altri, gestendo consapevolmente i fattori di rischio imprenditoriale
- esercitare la capacità manageriale necessaria per affrontare le difficoltà gestionali dell'azienda.

All'interno dell'ambiente SAI avrai la possibilità di metterti in gioco e verificare il tuo livello di conoscenza di una delle seguenti competenze:

- visione strategica e pensiero creativo
- leadership
- pianificazione, organizzazione e gestione
- comunicazione e negoziazione
- problem solving e decision making.

Una volta selezionata la competenza sulla quale esercitarti, ti verrà richiesto di rispondere ad una serie di domande per consentirti di metterti alla prova!



Passo passo ti indicheremo qual è il tuo livello di conoscenza della competenza e, al termine del test, ti indicheremo la strada per acquisire o approfondire la singola competenza.



Visione strategica e pensiero creativo

Avere una visione strategica del proprio lavoro e della propria struttura, significa saper formulare ipotesi e scenari futuri al fine di anticipare gli eventi, analizzando la situazione in termini prospettici per cogliere i segnali di cambiamento. Avere una Visione strategica significa anche pensare con creatività, ricercando soluzioni innovative e originali ai problemi, per cogliere nuove opportunità.



Per acquisire e/o approfondire la conoscenza delle competenze di visione strategica e pensiero creativo, ti consigliamo i seguenti learning object*:

- Essere creativi
- Visione strategica d'impresa
- Lo start up

Leadership

Essere Leader significa essere un punto di riferimento per gli altri, facendo leva sulla propria competenza, serietà, responsabilità, calore umano, energia e passione.

Essere un buon leader significa godere dell'appoggio e del consenso degli altri, essere stimati e apprezzati, stimolare e motivare le persone, un esempio professionale da seguire, sapendo decidere efficacemente, scegliendo tra diverse alternative con lucidità e tempestività, anche in condizioni di incertezza o complessità.



Per acquisire e/o approfondire la conoscenza della competenza di leadership, ti consigliamo i seguenti learning object:

- Il leader e il suo ruolo nel gruppo
- Il processo di delega
- Motivazione

Pianificazione, organizzazione e gestione

Pianificare, organizzare e gestire il lavoro è la capacità necessaria per raggiungere il risultato atteso, utilizzando in modo efficiente ed efficace le risorse a propria disposizione, definendo con chiarezza le mete e le fasi fondamentali per raggiungerle, individuando le priorità e i tempi, tenendo conto dei possibili imprevisti e rischi, per adottare risposte operative adeguate.

Pianificare, organizzare e gestire significa quindi saper ottimizzare mezzi, materiali, risorse umane ed economico/finanziarie disponibili, riducendo gli sprechi, valutando la redditività e il ritorno degli investimenti, monitorando le attività per apportare eventuali interventi correttivi.



Per acquisire e/o approfondire la conoscenza delle competenze di pianificazione, organizzazione e gestione, ti consigliamo i seguenti learning object:

- Empowerment
- Ottimizzazione del tempo
- Lavorare per progetti
- Gestione della conoscenza
- Lavorare in gruppo
- Orientamento al risultato

Problem solving e decision making

Problem solving vuol dire saper individuare, affrontare e risolvere difficoltà e problemi, utilizzando metodi e tecniche per realizzare performance eccellenti. Analizzare un problema significa fare scelte e prendere decisioni considerando le varie opportunità e valutando la qualità dei risultati ottenuti.

Per acquisire e/o approfondire la conoscenza delle competenze di problem solving e decision making, ti consigliamo il seguente learning object:



- La gestione dei problemi

Comunicazione e negoziazione

Saper comunicare significa rendere semplici anche concetti complessi, adattando il proprio linguaggio alle differenti tipologie di interlocutore, ascoltando e riconoscendo ciò che dice, prestando attenzione al suo messaggio per comprenderne desideri, sentimenti e preoccupazioni, al fine di fornire le risposte più adeguate.

Saper comunicare è fondamentale per impostare, condurre e concludere con flessibilità una negoziazione, in tutte le situazioni in cui occorre raggiungere un risultato positivo,

soddisfacente per le parti coinvolte, per prevenire e gestire tensioni e conflitti che ostacolano il raggiungimento di un accordo (dell'accordo)



Per acquisire e/o approfondire la conoscenza delle competenze di comunicazione e negoziazione, ti consigliamo i seguenti learning object:

- Ascolto attivo
- Assertività
- L'arte di parlare in pubblico
- Comunicazione efficace
- Persuasione e negoziazione
- Orientamento al cliente

I learning object

Di seguito si riporta una breve descrizione dei learning object che possono essere fuiti, previo acquisto della licenza, dall'ambiente SAI - Saper Agire da Imprenditore.

Essere creativi



Il learning object fornisce gli strumenti giusti per aprire la mente, trovare soluzioni e risolvere i problemi, stimolando la propria creatività e quella del gruppo.

Competenza: Visione strategica e pensiero creativo

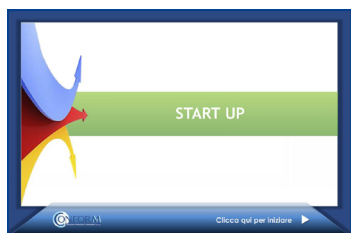
Visione strategica d'impresa



Il learning object consente di acquisire le conoscenze e le abilità necessarie per formulare ipotesi e scenari futuri al fine di anticipare gli eventi, analizzando la situazione in termini prospettici per cogliere i segnali di cambiamento.

Competenza: Visione strategica e pensiero creativo

Lo start up



Il learning object «Start up» permette di approfondire la conoscenza delle procedure per l'avvio di una nuova attività e le modalità per la redazione del business plan, strumento fondamentale per simulare il funzionamento reale di un'impresa.

Competenza: Visione strategica e pensiero creativo

Il leader e il suo ruolo nel gruppo



Il learning object fornisce nozioni di base sul concetto di leadership e sul ruolo del leader all'interno di un gruppo per consentire all'utente di acquisire le conoscenze e le abilità necessarie per pianificare, comunicare, prendere decisioni, delegare, risolvere problemi e guidare il gruppo verso obiettivi realistici.

Competenza: Leadership

I learning object

Il processo di delega



Il learning object consente di acquisire le conoscenze e le abilità necessarie per comprendere cosa, come, quando e a chi delegare, focalizzandosi sull'assegnazione e la conseguente condivisione di un obiettivo da raggiungere.

Competenza: Leadership

Motivazione



Il learning object "Motivazione" ha come obiettivo quello di definire l'importanza dell'auto-motivazione e fornire gli strumenti di base per imparare ad automotivarsi, ponendo particolare attenzione all'ascolto di se stessi, all'autostima e alla valorizzazione delle proprie capacità.

Competenza: Leadership

Empowerment



Il learning object consente di acquisire le conoscenze e le abilità necessarie per governare e non subire gli eventi, trovando un aggancio di certezza in se stessi e nel miglioramento delle proprie capacità.

Competenza: Pianificazione, organizzazione e gestione

L'ottimizzazione del tempo



Il learning object fornisce le conoscenze e le competenze necessarie a gestire il tempo in modo efficace, ad identificare la giusta sequenza di attività che conduce all'obiettivo e realizzarla, adeguandola alle condizioni che si verificano nel contempo, cogliendo le opportunità e minimizzando, se possibile, le minacce, ad organizzare il lavoro in modo efficace applicando il metodo proposto e a gestire una riunione contrastando le perdite di tempo.

Competenza: Pianificazione, organizzazione e gestione

I learning object

Lavorare per progetti



Il learning object consente di acquisire le conoscenze e le abilità necessarie per seguire un progetto e la sua gestione lungo tutte le sue fasi di vita, dall'ideazione, all'avvio, alla gestione in itinere, fino al monitoraggio e alla valutazione.

Competenza: Pianificazione, organizzazione e gestione

Gestione della conoscenza



Il learning object consente di acquisire le conoscenze e le abilità necessarie per creare, condividere e trasmettere i saperi all'interno del contesto aziendale, utilizzando le strategie idonee per la diffusione e la patrimonializzazione del sapere.

Competenza: Pianificazione, organizzazione e gestione

Lavorare in gruppo



Il learning object fornisce le conoscenze e le competenze necessarie a distinguere i ruoli all'interno di un gruppo, comprendere l'importanza del ruolo del leader nel rendere il gruppo più o meno vincente, favorire la creazione dello spirito di collaborazione, riconoscere le fasi di evoluzione di un team e ad affrontarle in modo vincente, gestire il lavoro seguendo le procedure indicate.

Competenza: Pianificazione, organizzazione e gestione

Orientamento al risultato



Il learning object "Orientamento al risultato" consente di acquisire le conoscenze e le abilità necessarie per orientarsi al risultato, definendo l'obiettivo e impegnandosi con tenacia e determinazione per raggiungerlo.

Competenza: Pianificazione, organizzazione e gestione

I learning object

Ascolto attivo



Il learning object “Ascolto attivo” permette di acquisire conoscenze relative all’ascolto attivo e alle fasi in cui esso si articola, ponendo particolare enfasi sulla sua natura empatica e sull’importanza che esso riveste sia in ambito personale sia professionale per instaurare rapporti positivi.

Competenza: Comunicazione e negoziazione

Assertività



Il learning object consente di acquisire le conoscenze e le abilità necessarie per una comunicazione assertiva, fondamentale per creare e mantenere un clima sereno in azienda, formulare richieste e rendere efficaci i propri messaggi.

Competenza: Comunicazione e negoziazione

L'arte di parlare in pubblico



Il learning object “L’arte di parlare in pubblico” ha come obiettivo quello di fornire le basi per intervenire con successo in riunioni convegni e conferenze. Parlare in pubblico non è sempre facile: è importante impostare il discorso e organizzare i contenuti, dall’incipit all’esposizione fino ad arrivare alla chiusura.

Competenza: Comunicazione e negoziazione

Comunicazione efficace

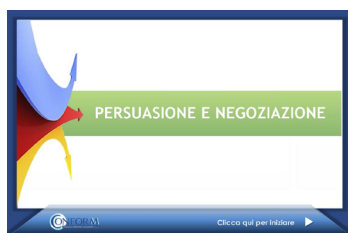


Il learning object «Comunicazione efficace» consente di acquisire le conoscenze e le abilità necessarie per migliorare le relazioni interpersonali e professionali rendendo più efficace il modo di comunicare nei contesti operativi di riferimento, acquisendo familiarità con strategie e strumenti innovativi per affinare le capacità di capire e farsi capire.

Competenza: Comunicazione e negoziazione

I learning object

Persuasione e negoziazione



Il learning object fornisce le conoscenze e le competenze necessarie a gestire le fasi della strategia persuasiva, individuare le caratteristiche di emittente, messaggio e destinatario nella comunicazione persuasiva, utilizzare le tecniche persuasive più adatte nella fase di argomentazione delle informazioni, individuare le quattro fasi della negoziazione per gestire una trattativa con successo.

Competenza: Comunicazione e negoziazione

Orientamento al cliente



Il learning object "Orientamento al cliente" consente di acquisire le conoscenze e le competenze necessarie per soddisfare al meglio i bisogni del cliente, imparando l'arte dell'ascolto e dell'empatia, al fine di garantire sempre un servizio di successo.

Competenza: Comunicazione e negoziazione

La gestione dei problemi



Il learning object fornisce nozioni base sul problem solving e sul decision making per consentire all'utente di apprendere le competenze e le abilità necessarie per capire come trasformare un ostacolo in un'occasione per far emergere nuove idee, capire l'importanza della pianificazione dei tempi per risolvere i problemi in modo tempestivo ed efficace e applicare tecniche di problem solving e di ascolto attivo.

Competenza: Problem solving & Decision making

I prezzi*

- **I learning objects**

È possibile fruire dei singoli learning object, previa registrazione sulla piattaforma e-learning di Conform www.educare.conform.it e acquisto della licenza.

Learning object	Durata	Costo
Essere creativi	1 ora e 30 minuti	€ 15,00 + IVA
Visione strategica d'impresa	1 ora e 40 minuti	€ 20,00 + IVA
Lo start up	1 ora	€ 10,00 + IVA
Il leader e il suo ruolo nel gruppo	1 ora e 30 minuti	€ 15,00 + IVA
Il processo di delega	1 ora e 20 minuti	€ 15,00 + IVA
Motivazione	1 ora	€ 10,00 + IVA
Empowerment	2 ore	€ 20,00 + IVA
L'ottimizzazione del tempo	3 ore	€ 30,00 + IVA
Lavorare per progetti	1 ora	€ 10,00 + IVA
Gestione della conoscenza	1 ora	€ 10,00 + IVA
Lavorare in gruppo	1 ora	€ 10,00 + IVA
Orientamento al risultato	30 minuti	€ 5,00 + IVA
Ascolto attivo	1 ora	€ 10,00 + IVA
Assertività	1 ora	€ 10,00 + IVA
L'arte di parlare in pubblico	1 ora e 30 minuti	€ 15,00 + IVA
Comunicazione efficace	1 ora e 20 minuti	€ 15,00 + IVA
Persuasione e negoziazione	3 ore	€ 30,00 + IVA
Orientamento al cliente	40 minuti	€ 10,00 + IVA
La gestione dei problemi	2 ore	€ 20,00 + IVA

- **Le competenze**

È possibile acquistare tutti i prodotti appartenenti ad una singola competenza, usufruendo di uno sconto, come riportato in tabella.

Competenza	Sconto applicato
Visione strategica e pensiero creativo	5%
Leadership	5%
Pianificazione, organizzazione e gestione	10%
Comunicazione e negoziazione	10%

- **L'Ambiente**

È possibile acquistare tutti i prodotti presenti all'interno dell'ambiente SAI - Saper Agire da Imprenditore, usufruendo di uno sconto del **40%** sul prezzo complessivo.

* tutti i prezzi sono da intendersi IVA esclusa