BENVENUTI A MOOW CODE

MANUALE DELLE ATTIVITÀ MOOW

Co-funded by the European Union

Il sostegno della Commissione Europea alla realizzazione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione del suo contenuto, che riflette esclusivamente le opinioni degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in essa contenute.

CC BY-NC-SA 4.0
Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International

Le risorse MOOW CODE © 2024 del consorzio MOOW CODE sono concesse in licenza sotto CC BY-NC-SA 4.0. Per visualizzare una copia di questa licenza, visitare http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/

MANUALE MOOW 2022 – 2024

TAVOLO DI CONTENUTO

1. Introduzione a EntreComp
2. Introduzione al Moow Playbook
3. Mappa dell'empatia
4. Alberi decisionali
5. Mappa del percorso del cliente
6. Caratteristiche imprenditoriali e studio di caso
7. Sfida dei 9 punti
8. Presentazione
9. Esplorare la creatività
10. Scopri la creatività digitale
11. Diario emozionale
12. Riconoscimento delle emozioni
13. Allenamento basato sulla consapevolezza per affrontare lo stress
14. App mobile basata sulla consapevolezza
15. Il metodo di ideazione "What If"
16. Prototipo a bassa fedeltà
17. Il framework Hook
18. Quiz online
19. Guardare video online
20. Gioco di ruolo e registrazione (online)
21. Brevi presentazioni
22. Brainstorm

Co-funded by the European Union

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

TAVOLO DI CONTENUTO

23. Narrazione creativa
24. Nuove persone, nuove idee
25. 100 sfumature di grigio
26. Analisi delle tendenze dei consumatori
27. Il gioco dell'invenzione stravagante
28. Introduzioni ai corsi
29. Brainstorming (fase di pensiero divergente)
30. Cappelli De Bono
31. Metodologia Kano
32. Revisione sistematica della letteratura
33. Modello di business canvas
34. Carte della mentalità imprenditoriale
35. Innovazione
36. Gioco di memoria a squadre
37. Mappe mentali
38. Mini-laboratorio di Design Thinking
39. Mini workshop sul modello di business

Co-funded by the European Union

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

LA TUA GUIDA A MOOW CODE

Co-funded by the European Union

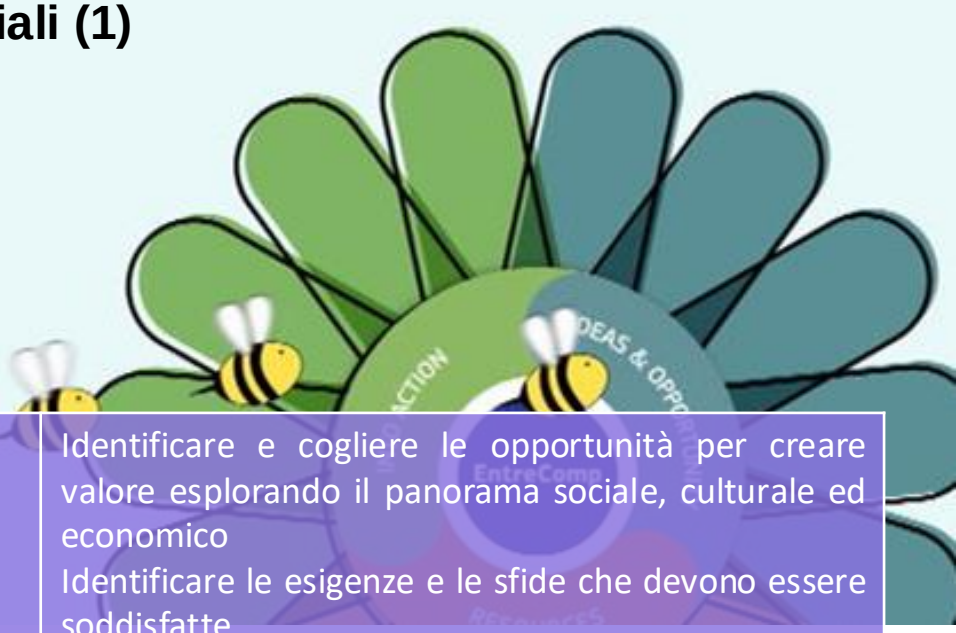
01

INTRODUZIONE A ENTRECOMP

Che cos'è EntreComp?

Viviamo in una società in rapido cambiamento in cui è essenziale che tutti abbiano la capacità di cogliere opportunità e idee, di collaborare con gli altri, di gestire carriere dinamiche e di plasmare il futuro per il bene comune.
Per raggiungere questi obiettivi abbiamo bisogno di persone, team e organizzazioni con una **mentalità imprenditoriale** , in ogni aspetto della vita.
La Commissione europea ha sviluppato EntreComp: il **quadro europeo delle competenze imprenditoriali** come quadro di riferimento per spiegare cosa si intende per mentalità imprenditoriale.
EntreComp offre una descrizione completa delle conoscenze, delle competenze e degli atteggiamenti di cui le persone hanno bisogno per essere imprenditoriali e creare valore finanziario, culturale o sociale per gli altri.
EntreComp è un **quadro di riferimento comune** che individua **15 competenze** in **tre aree chiave** che descrivono cosa significa essere imprenditori.

Competenze imprenditoriali (1)



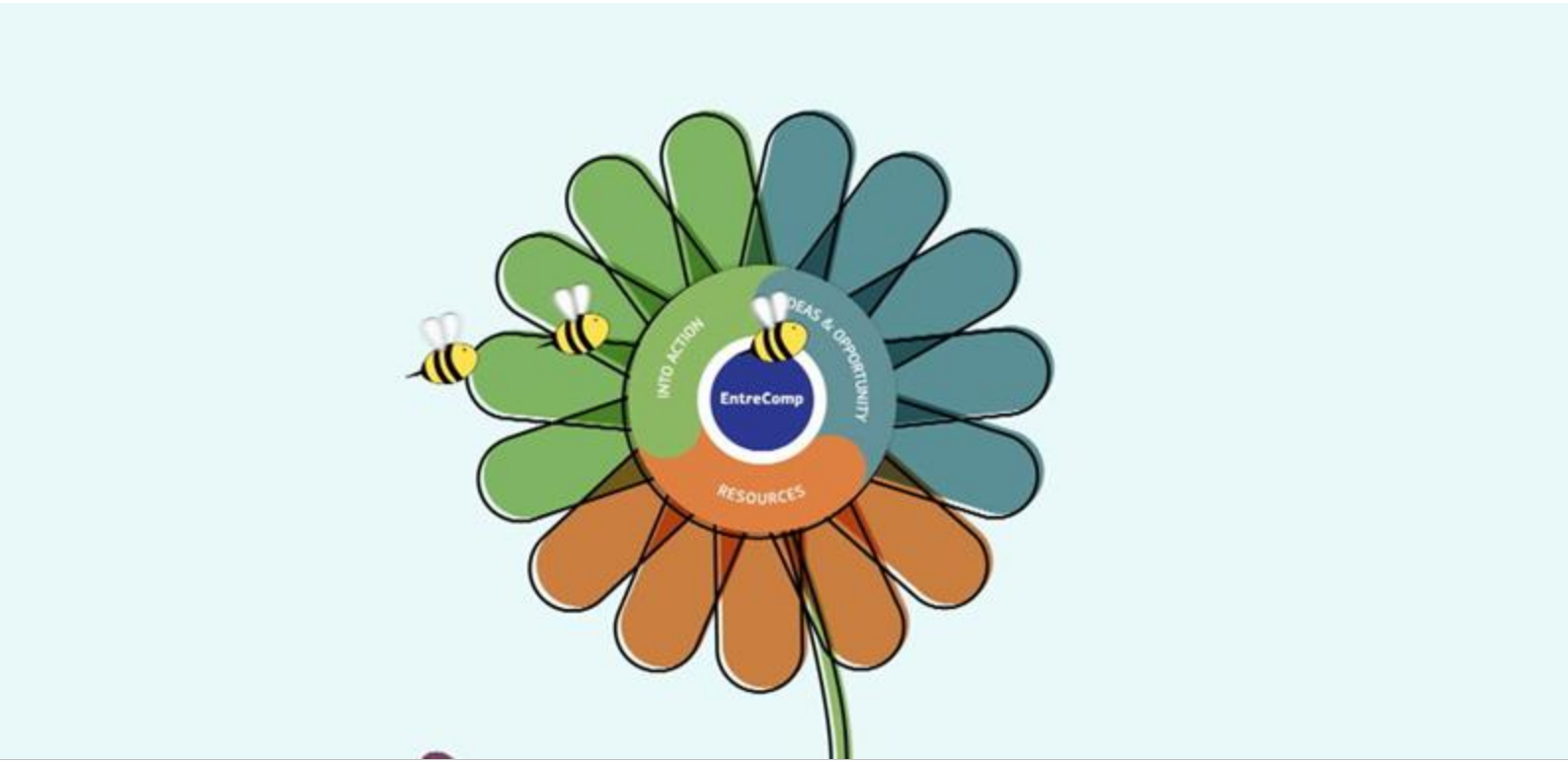
1.1. Individuare le opportunità	Usa la tua immaginazione e le tue capacità per identificare opportunità di creazione di valore	Identificare e cogliere le opportunità per creare valore esplorando il panorama sociale, culturale ed economico Identificare le esigenze e le sfide che devono essere soddisfatte Stabilire nuove connessioni e riunire elementi sparsi del paesaggio per creare opportunità di creazione di valore
1.2. Creatività	Sviluppare idee creative e mirate	Sviluppare diverse idee e opportunità per creare valore, comprese soluzioni migliori per le sfide esistenti e nuove Esplorare e sperimentare approcci innovativi Combinare conoscenze e risorse per ottenere effetti preziosi
1.3. Vision	Lavora per realizzare la tua visione del futuro	Immagina il futuro Sviluppare una visione per trasformare le idee in azioni Visualizzare scenari futuri per aiutare a guidare sforzi e azioni
1.4. Valutare le idee	Sfrutta al meglio le idee e le opportunità	Giudicare il valore in termini sociali, culturali ed economici Riconoscere il potenziale di un'idea per creare valore e identificare i modi più adatti per sfruttarlo al meglio
1.5. Pensiero etico e sostenibile	Valutare le conseguenze e l'impatto di idee, opportunità e azioni	Valutare le conseguenze delle idee che apportano valore e l'effetto dell'azione imprenditoriale sulla comunità target, sul mercato, sulla società e sull'ambiente Rifletti su quanto siano sostenibili gli obiettivi sociali, culturali ed economici a lungo termine e sul corso d'azione scelto Agire responsabilmente

Competenze imprenditoriali (2)

2.1. Autoconsapevolezza e autoefficacia	Credi in te stesso e continua a crescere	Rifletti sui tuoi bisogni, aspirazioni e desideri a breve, medio e lungo termine • Identifica e valuta i tuoi punti di forza e di debolezza individuali e di gruppo • Credi nella tua capacità di influenzare il corso degli eventi, nonostante l'incertezza, le battute d'arresto e i fallimenti temporanei
2.2. Motivazione e perseveranza	Rimani concentrato e non mollare	Sii determinato a trasformare le idee in azioni e a soddisfare la tua necessità di raggiungere Siate preparati ad essere pazienti e a continuare a provare a raggiungere i vostri obiettivi individuali o di gruppo a lungo termine. Sii resiliente sotto pressione, avversità e fallimenti temporanei
2.3. Mobilitazione delle risorse	Raccogli e gestisci le risorse di cui hai bisogno	Ottieni e gestisci le risorse materiali, immateriali e digitali necessarie per trasformare le idee in azioni Sfruttare al meglio le risorse limitate Ottieni e gestisci le competenze necessarie in ogni fase, comprese quelle tecniche, legali, fiscali e digitali
2.4. Alfabetizzazione finanziaria ed economica	Sviluppare competenze finanziarie ed economiche	Stimare il costo di trasformazione di un'idea in un'attività di creazione di valore Pianificare, attuare e valutare le decisioni finanziarie nel tempo Gestire il finanziamento per garantire che la tua attività di creazione di valore possa durare a lungo termine
2.5. Mobilitare gli altri	Ispirare, entusiasmare e coinvolgere gli altri	Ispirare ed entusiasmare le parti interessate rilevanti Ottieni il supporto necessario per raggiungere risultati preziosi Dimostrare una comunicazione efficace, capacità di persuasione, negoziazione e leadership

Competenze imprenditoriali

3.1 Prendere l'iniziativa	Fallo	Avviare processi che creano valore Accetta le sfide Agire e lavorare in modo indipendente per raggiungere gli obiettivi, attenersi alle intenzioni e svolgere i compiti pianificati
3.2. Pianificazione e gestione	Dare priorità, organizzare e seguire	Stabilisci obiettivi a lungo, medio e breve termine Definire le priorità e i piani d'azione Adattarsi ai cambiamenti imprevisti
3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio	Prendere decisioni affrontando incertezza, ambiguità e rischio	Prendere decisioni quando il risultato di tale decisione è incerto, quando le informazioni disponibili sono parziali o ambigue o quando vi è il rischio di risultati indesiderati All'interno del processo di creazione del valore, includere modalità strutturate per testare idee e prototipi fin dalle fasi iniziali, per ridurre i rischi di fallimento Gestire situazioni in rapida evoluzione con rapidità e flessibilità
3.4 Lavorare con gli altri	Fai squadra, collabora e fai rete	Lavorare insieme e cooperare con gli altri per sviluppare idee e trasformarle in azioni Rete Risolvere i conflitti e affrontare la concorrenza in modo positivo quando necessario
3.5 Imparare attraverso l'esperienza	Imparare facendo	Utilizzare qualsiasi iniziativa volta alla creazione di valore come opportunità di apprendimento Impara con gli altri, compresi i tuoi pari e i tuoi mentori Rifletti e impara sia dai successi che dai fallimenti (i tuoi e quelli degli altri)



Capire EntreComp

EntreComp è un quadro di 15 competenze imprenditoriali, ulteriormente suddivise in sezioni che descrivono il reale significato pratico di ciascuna competenza.
Questi sono chiaramente definiti attraverso i risultati di apprendimento, ovvero ciò che un discente sa, capisce e può fare. I risultati di apprendimento sono mappati su 8 diversi livelli di progressione, da principiante a esperto.

Ci **sono 5 elementi chiave** per comprendere **EntreComp** :

- ✓ definizione,
- ✓ aree,
- ✓ competenze,
- ✓ fili
- ✓ e livelli di progressione.

Fasi di EntreComp

1. Definition

EntreComp defines entrepreneurship as:

The capacity to act upon opportunities and ideas, and transform them into value for others. The value that is created can be financial, cultural or social.

2. Areas

EntreComp identifies 3 competence areas:

3. Competences

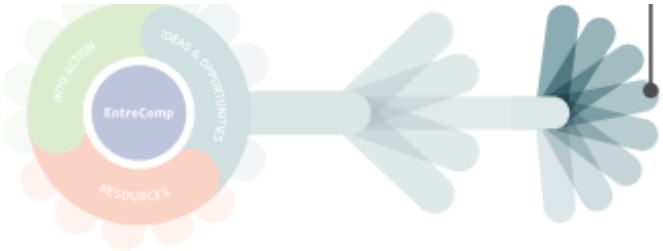
Competences per area
IDEAS & OPPORTUNITIES

Competences per area
INTO ACTION

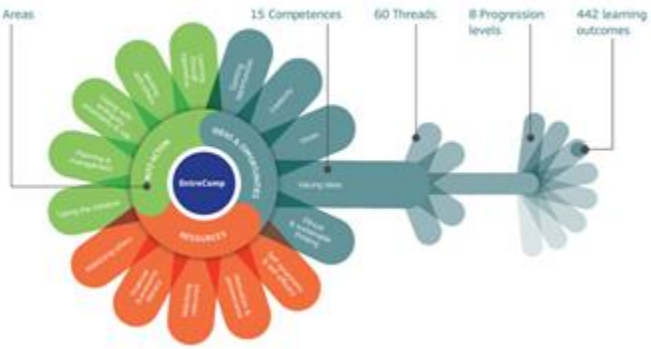
Competences per area
RESOURCES

4. Threads

5. Progression levels



Summary



Utilizzo di EntreComp

EntreComp è un quadro di riferimento gratuito e flessibile che può essere adattato per supportare lo sviluppo e la comprensione delle competenze imprenditoriali in qualsiasi contesto.

EntreComp ha il potenziale per essere **utilizzato in vari modi,** tra cui:

- sostenere politiche e pratiche per sviluppare competenze imprenditoriali
- valutazione delle capacità imprenditoriali
- sostenere la formazione di educatori, formatori e insegnanti per trasmettere competenze imprenditoriali
- per progettare programmi e opportunità di apprendimento
- per riconoscere e certificare le competenze

EntreComp può essere utilizzato **in tutti i settori** e può rappresentare un **supporto fondamentale per la collaborazione e il lavoro di sviluppo** da parte di educatori, formatori, datori di lavoro, ordini professionali

EntreComp in azione

EntreComp può essere utilizzato da diversi attori ed è rilevante per coloro che sono interessati e lavorano nell'istruzione formale, nell'apprendimento non formale e nelle attività di inclusione, nonché in organizzazioni e aziende di tutte le dimensioni ed economie.

education and training, you may use EntreComp to:

- tailor entrepreneurial learning outcomes to a specific context
- create new or enhance existing teaching and learning activities to develop entrepreneurial competences
- design assessment of entrepreneurial learning

young people outside of formal education, you may use EntreComp to:

- design activities that provide practical entrepreneurial experiences
- help young people understand how entrepreneurial they are
- recognise your own entrepreneurial competences

start-ups and entrepreneurs, you may use EntreComp to:

- understand how existing activities contribute to entrepreneurial competences
- help entrepreneurs map their own entrepreneurial competences
- design new training to support business creation or business growth mapped to EntreComp competences

recruiting and managing human resources, you may use EntreComp to:

- help define job-specific competency requirements
- plan organisational learning and development strategies and activities
- build entrepreneurial teams

02

INTRODUZIONE AL PLAYBOOK DI MOOW

02

INTRODUZIONE AL PLAYBOOK DI MOOW

Il Playbook delle attività di MOOW è il secondo elemento del MOOW Framework e contiene 37 attività modello pronte all'uso (esercizi, drill, giochi, task) da distribuire durante i MOOW Bootcamp. Le attività proposte coprono una gamma di competenze imprenditoriali trasferibili con un focus sull'ideazione e la prototipazione del prodotto. Ogni attività è accompagnata da materiali di supporto (scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi).

ROADMAP DEL LIBRO DI GIOCO

Passo 1

Per prima cosa dovresti concentrarti su:

- ✓ Individuare le opportunità: identificare e cogliere le opportunità esplorando il panorama sociale, culturale ed economico.
- ✓ Creatività: sviluppare diverse idee per creare valore, comprese soluzioni migliori per sfide nuove ed esistenti.
- ✓ Visione: immagina il futuro. Sviluppa una visione per trasformare le idee in azioni.
- ✓ Valutare le idee: giudicare il valore in termini sociali, culturali ed economici.
- ✓ Pensiero etico e sostenibile: valutare le conseguenze delle idee che generano valore.

ROADMAP DEL LIBRO DI GIOCO

Passo 2

In secondo luogo, concentrati su:

- ✓ Consapevolezza di sé e autoefficacia: rifletti sui tuoi bisogni, aspirazioni e desideri a breve, medio e lungo termine.
- ✓ Incoraggiare il pensiero creativo e una varietà di interpretazioni tra i membri del gruppo
- ✓ Mobilitazione delle risorse: raccogli e gestisci le risorse di cui hai bisogno.
- ✓ Mobilitare gli altri: ispirare, entusiasmare e coinvolgere gli altri.
- ✓ Mobilitare gli altri: ispirare, entusiasmare e coinvolgere gli altri.

ROADMAP DEL LIBRO DI GIOCO

Passo 3

E ultimo, ma non meno importante:

- ✓ Prendere l'iniziativa: buttarsi.
- ✓ Pianificazione e gestione: stabilire le priorità, organizzare e monitorare.
- ✓ Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio: prendere decisioni che affrontino l'incertezza, l'ambiguità e il rischio.
- ✓ Lavorare con gli altri: fare squadra, collaborare e fare rete.
- ✓ Imparare attraverso l'esperienza: imparare facendo.

Matrice degli esercizi sulle competenze imprenditoriali

	Abilità imprenditoriali													
Esercizi	1.1.	1.2.	1.3.	1.4.	1.5.	2.1.	2.2.	2.3.	2.4.	2.5.	3.1.	3.2.	3.3.	3.4.	3.5.
Mappa dell'empatia	X	X													
Alberi decisionali												X	X		
Mappa del percorso del cliente	X	X			X										
Caratteristiche imprenditoriali e studio di caso			X			X								X	
Sfida dei 9 punti		X												X	
Scrivania di presentazione								X		X					
Esplorare la creatività		X													
Scopri la creatività digitale	X	X												X	
Diario emozionale		X				X	X								
Riconoscimento delle emozioni	X				X										
Allenamento basato sulla consapevolezza per affrontare lo stress						X									
App mobile basata sulla consapevolezza			X			X	X								
Il metodo di ideazione "What if"	X		X												
Prototipo a bassa fedeltà									X	X	X	X	X	X	X
Il modello Hook Canva	X		X	X	X					X					
Quiz online		X		X					X						
Guardare video online	X								X						X
Gioco di ruolo e registrazione						X									
Brevi presentazioni		X		X					X	X					X
635 Scrittura del cervello		X	X	X										X	
Narrazione creativa		X													
Nuove persone, nuove idee		X					X								
100 sfumature di grigio	X			X	X										
Analisi delle tendenze dei consumatori	X			X	X										
Il gioco dell'invenzione stravagante	X	X													
Introduzione al corso										X				X	
Fare brainstorming	X	X	X			X									
Cappelli De Bono				X	X		X	X		X	X		X	X	X
Metodologia Kano	X			X								X	X		X
Revisione sistematica della letteratura	X		X	X	X		X	X					X		
Modello di business canvas	X		X	X	X			X	X	X		X	X	X	X
Carte mentalità imprenditoriale	X	X				X	X	X					X		
Innovazione Mash-Up	X	X													
Gioco di memoria a squadre						X				X				X	X
Mappe mentali			X		X					X				X	
Mini-Workshop di Design Thinking	X	X	X	X	X			X	X	X	X	X	X	X	X
Mini workshop sul modello di business			X	X	X					X	X	X	X	X	X

03

Mappa dell'empatia

Mappa dell'empatia

Descrizione: Le mappe dell'empatia consentono alle persone di riflettere più a fondo sulla propria idea di business e di accelerare le competenze nell'individuazione delle opportunità. Le mappe dell'empatia possono essere utilizzate ogni volta che si avverte la necessità di immergersi nell'ambiente di un utente. Possono essere utili, ad esempio, quando:

- immergendosi nei segmenti di clientela di un business model canvas,
- elaborazione delle personalità degli utenti catturando i comportamenti durante l'intervista a un cliente,
- o sviluppando l'"utente" in una user story.

I partecipanti guarderanno il video esplicativo cliccando sul link sottostante e verranno introdotti al modello tramite il link sottostante.

I partecipanti sono divisi in diversi gruppi. In ogni team verrà nominata una persona che guiderà.

Riunisci il tuo team e chiedi ai membri di portare con sé eventuali profili, dati o informazioni sul target della tua mappa dell'empatia.

Ai team vengono forniti modelli di mappe dell'empatia online (o stampati) (https://miro.com/templates/empathy-map/).

03

Ogni persona dovrebbe digitare i propri pensieri sulla mappa. Idealmente, tutti dovrebbero aggiungere almeno un pensiero o un'osservazione a ogni sezione.

Inizia con la sezione OBIETTIVO, definendo CHI sarà il soggetto della Mappa dell'Empatia e un obiettivo: qualcosa che devono FARE. Questo dovrebbe essere inquadrato in termini di comportamento osservabile. Una volta chiarito l'obiettivo, procedi in senso orario attorno alla mappa nella pagina seguente, finché non hai coperto Vedere, Dire, Fare e Sentire.

Dopo che le squadre hanno fatto il giro completo della mappa da 1 a 6, si concentrano su cosa sta succedendo nella loro testa al numero 7. La grande testa al centro è uno degli aspetti più importanti del design della mappa. L'idea di base è immaginare cosa significhi essere nella testa di qualcun altro.

Obiettivo breve

- Visualizzare atteggiamenti e comportamenti in una mappa dell'empatia;
- Per aiutare i team ad allinearsi su una comprensione approfondita degli utenti finali;
- Per rivelare eventuali lacune nei dati utente esistenti.

Conoscenze richieste (se presenti): nessuna.

Materiale richiesto per relatore/formatore: nessuno.

03

Materiale richiesto per partecipante/studente:

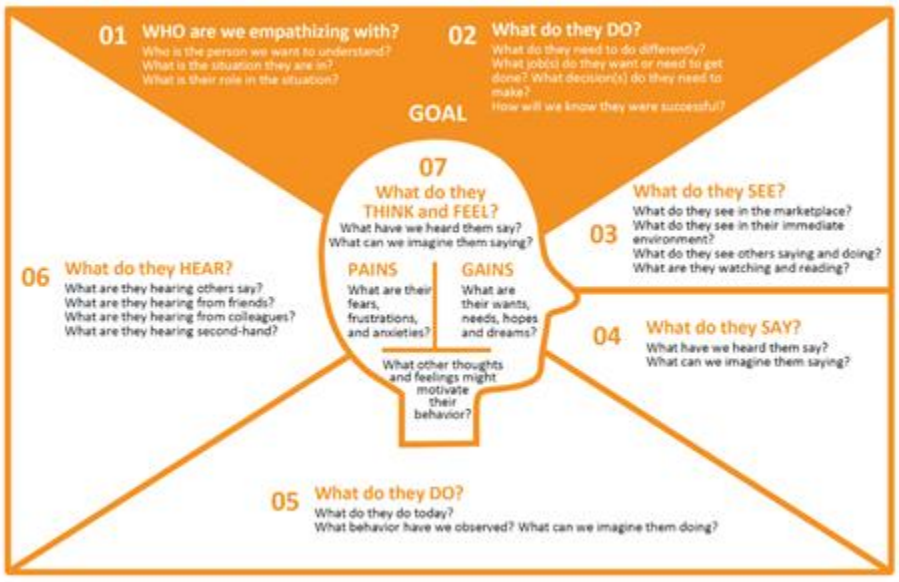
- Accesso a Internet,
- Tablet, Telefono cellulare,
- Modelli di mappe dell'empatia stampate o online.

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

1.1 Individuare le opportunità: usa la tua immaginazione e le tue capacità per identificare le opportunità per creare valore.

1.2 Creatività: sviluppare idee creative e mirate.

Durata: 90 min.



Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

tps://miro.com/templates/empathy-map/

https://gamestorming.com/wp-content/uploads/2017/07/Empathy-Map-Canvas-006.pdf

04

Alberi decisionali

04

Alberi decisionali

Descrizione:

Il processo decisionale è un'abilità necessaria per affrontare le sfide. Ti fa andare avanti e, andando avanti, agire è la chiave per superare le sfide. Gli alberi decisionali sono strumenti eccellenti per aiutarti a scegliere tra diversi corsi d'azione.

I partecipanti possono trovare maggiori informazioni utilizzando i link sottostanti.

Obiettivo breve:

Per aiutare i partecipanti a scegliere tra diverse linee d'azione.

Per definire le opzioni e analizzare i possibili risultati della scelta di tali opzioni.

Conoscenze richieste (se presenti): nessuna.

Materiale richiesto per relatore/formatore: nessuno.

04

Materiale richiesto per partecipante/studente:

Accesso a Internet, Tablet, Telefono cellulare.

Durata: 80 min.

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

3.2. Pianificazione e gestione: stabilire le priorità, organizzare e seguire

3.3 Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio: prendere decisioni che affrontino l'incertezza, l'ambiguità e il rischio.

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

https://www.mindtools.com/dectree.html

https://www.youtube.com/watch?v=4D_tyoJUIqo

05

Mappa del percorso del cliente

05

Mappa del percorso del cliente

Descrizione:

Una mappa del percorso del cliente è una rappresentazione visiva del percorso del cliente. Ti aiuta a raccontare la storia delle esperienze dei tuoi clienti con il tuo marchio in tutti i punti di contatto. Mappare il percorso del cliente è un prerequisito per creare una comprensione condivisa di ciò che i tuoi clienti pensano, sentono e con cui lottano quando interagiscono con il tuo marchio. Una mappa del percorso del cliente può aiutare i tuoi team ad allinearsi per risolvere problemi noti, identificare nuovi punti deboli degli utenti e rimuovere le barriere al successo del tuo cliente (e quindi della tua azienda). Questo esercizio consentirà a te e al tuo team di sviluppare un prodotto/servizio/azienda che soddisfi accuratamente le esigenze del tuo gruppo target attraverso una migliore comprensione di come reagiscono i clienti.

Guardando il video su YouTube (Link n. 2), i partecipanti vengono divisi in 4 gruppi e possono leggere di più sul percorso del cliente sul Link n. 1.

05

Ai partecipanti viene chiesto di pensare a una famosa azienda/attività internazionale e di lavorare sulla creazione del suo customer journey dal loro punto di vista. Nel gruppo, ogni persona prende 1 o 2 sezioni su 8 e ci lavora.

Attività: creare una mappa del percorso del cliente

1. Definisci obiettivi chiari per la mappa.

2. Crea il profilo dei tuoi personaggi e definisci i loro obiettivi.

3. Evidenzia le caratteristiche dei tuoi clienti target.

4. Elenca tutti i punti di contatto.

5. Identifica gli elementi che vuoi che vengano mostrati sulla mappa.

6. Determina le risorse di cui disponi e quelle di cui avrai bisogno.

7. Gestisci tu stesso il percorso del cliente.

8. Apportare le modifiche necessarie.

Obiettivo breve

- Per visualizzare rapidamente le diverse fasi delle reazioni del cliente quando interagisce con il prodotto o il servizio
- Per migliorare il proprio business in modo efficace in termini di costi e tempi.

05

Conoscenze richieste (se presenti): nessuna.

Materiale richiesto per relatore/formatore: nessuno.

Materiale richiesto per partecipante/studente:

Accesso a Internet, Tablet, Telefono cellulare.

Durata: 120 min.

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

1.1 Individuare le opportunità: usa la tua immaginazione e le tue capacità per identificare le opportunità per creare valore.

1.2 Creatività: sviluppare idee creative e mirate.

1.5. Pensiero etico e sostenibile: valutare le conseguenze e l'impatto di idee, opportunità e azioni

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

https://blog.hubspot.com/service/customer-journey-map

https://www.youtube.com/watch?v=X7iXcP-wIkk

06

Caratteristiche imprenditoriali e studio di caso

06

Caratteristiche imprenditoriali e studio di caso

Descrizione:

Sebbene non ci sia un profilo definito di un imprenditore; può essere giovane o anziano, uomo o donna e provenire da ogni tipo di background, la ricerca mostra che gli imprenditori hanno certe qualità e caratteristiche in comune. Avere caratteristiche imprenditoriali può aumentare le possibilità di successo aziendale. Mentre alcune caratteristiche sono intrinseche, ad esempio, laboriose, altre possono essere sviluppate, ad esempio, motivate.

I partecipanti esplorano i 10 tratti comuni di un imprenditore tramite questo link .

I partecipanti scrivono 3 caratteristiche su 10 e spiegano per iscritto come queste possono essere utili nella gestione di un'attività.

I gruppi discutono di queste persone, della loro storia di successo e del ruolo della resilienza, del rifiuto e del fallimento nel loro percorso e rispondono alle domande:

- Quali sono le sfide principali che questa persona ha dovuto affrontare?
- Quali sono stati i suoi successi?
- Quali sono le cause del suo successo?
- Cosa impariamo dalla storia di questa persona?

Raccontano anche la loro esperienza personale su questi aspetti.

06

Obiettivo breve

Considerare i propri punti di forza, di debolezza e il tipo di caratteristiche

- Per identificare le aree di sviluppo
- Per esplorare le aree di business più interessanti e appropriate
- Per discutere un caso di studio

Conoscenze richieste (se presenti): nessuna

.

Materiale richiesto per relatore/formatore: nessuno.

Materiale richiesto per partecipante/studente:

Accesso a Internet, Tablet o Telefono Cellulare.

Durata: 120 min.

06

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

1.3. Visione: lavora per realizzare la tua visione del futuro.

2.1 Consapevolezza di sé e autoefficacia: rifletti sui tuoi bisogni, aspirazioni e desideri a breve, medio e lungo termine.

3.4 Lavorare con gli altri Fare squadra, collaborare e fare rete

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

https://startupnation.com/start-your-business/successfulentrepreneurs-traits/
https://www.business.com/articles/never-giving-up-9-entrepreneurs-and-millionaires-who-failed-at-least-once/

07

Sfida dei 9 punti

07

Sfida dei 9 punti

Descrizione:

Si tratta di un'attività individuale, il cui scopo è sviluppare tecniche di risoluzione dei problemi.

Mostra ai partecipanti nove punti disposti su tre righe in questo link .

Sfida: Disegna quattro linee rette che passino per il centro di tutti i punti senza staccare la matita dal foglio. Devono iniziare da qualsiasi posizione e disegnare le linee una dopo l'altra senza staccare la matita dal foglio. Ogni linea inizia dove finisce l'ultima linea.

Una volta trascorso il tempo a disposizione, i partecipanti mostrano le loro soluzioni al gruppo.

Revisione di 15 minuti: chiedi ai partecipanti di ripensare a come stavano risolvendo il puzzle. Lo hanno risolto per tentativi ed errori o hanno pensato a una strategia?

Chiedete loro di riflettere per 30 secondi su come hanno risolto il problema e quali cambiamenti nel loro processo di pensiero hanno dovuto apportare per arrivarci.

07

La difficoltà più frequente che le persone incontrano con questo puzzle è che cercano di disegnare tutte le linee all'interno dei punti e inizialmente non vogliono disegnare linee al di fuori di essi perché:

- Non c'è niente al di fuori dell'insieme di punti a cui associarsi. Non ci sono punti a cui unire una linea al di fuori del puzzle, quindi presumono che esista un confine.

- Si presume che fare ciò esuli dall'ambito del problema, anche se la definizione del problema non specifica che ciò non è consentito.

- Sei così vicino a farcela che continui a provare nello stesso modo, ma con più impegno.

07

Lezioni da imparare da questo puzzle:

- Guardare oltre l'attuale definizione del problema.
- Analizza la definizione per scoprire cosa è consentito e cosa non lo è.
- In ogni caso, ci sono delle vere regole per risolvere il problema? (particolarmente valide nei problemi correlati all'uomo: ci sono solo percezioni, non regole fisiche)
- Cerca altre definizioni di problemi.
- Non accettare le definizioni di problemi date da altre persone. Potrebbero essere sbagliate o parziali.
- Se la definizione di un problema è errata, nessuna soluzione risolverà il problema reale.

Obiettivo breve

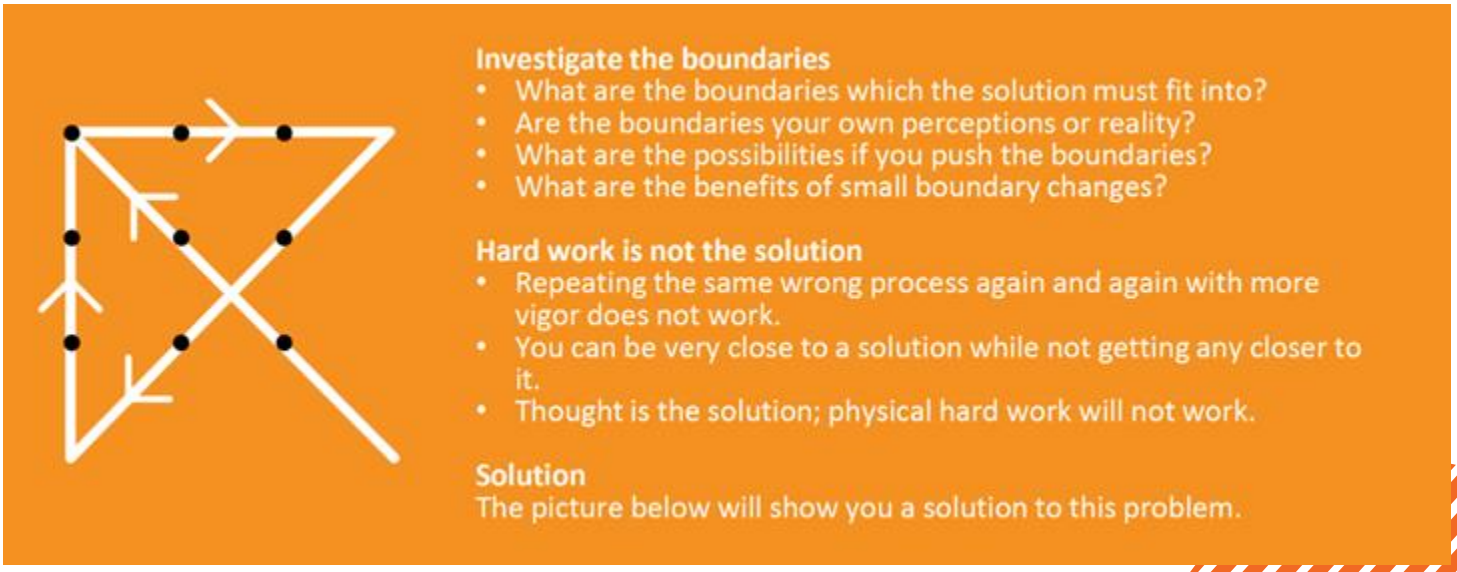
Per aumentare la comprensione del processo di risoluzione dei problemi e supportare lo sviluppo delle capacità di risoluzione dei problemi

Conoscenze richieste (se presenti): nessuna.

07

Materiale richiesto per relatore/formatore:

La bellezza di questo puzzle a nove punti è che per risolverlo devi letteralmente "pensare fuori dagli schemi".



Materiale richiesto per partecipante/studente:

Accesso a Internet, telefono o tablet.

Durata: 20 - 30 minuti.

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

1.2 Creatività: sviluppare idee creative e mirate.

3.4 Lavorare con gli altri: fare squadra, collaborare e fare rete.

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

https://www.permadi.com/fpcgi/9dots/index.php?sa=mkpage&framed=0&ga=new

UN POLIVALENTE FORMATO SINERGICO DI DIGITALE E CO-CREAZIONE NELL'ISTRUZIONE SUPERIORE

Clicca per digitare

08

Presentazione

08

Presentazione

Descrizione:

Un pitch deck è una breve presentazione, spesso creata usando PowerPoint, Canva o Prezi, usata per fornire al tuo pubblico una rapida panoramica del tuo business plan. Di solito userai il tuo pitch deck durante incontri faccia a faccia o online con potenziali investitori, clienti, partner e co-fondatori.

Le persone usano il Pitch Deck per presentare chi sono, di cosa tratta la loro idea, perché è rilevante e chi ha bisogno del suo aiuto, per spiegare come la loro attività lo fa e perché è sostenibile e perché paga. Iniziare con lo storytelling è un buon modo per procedere.

In questo esercizio, ai partecipanti viene chiesto di pensare a un'idea che hanno e di "Venderla" agli investitori. Gli investitori saranno tutti gli altri partecipanti.

08

Presentazione

Compito:

1. Apri un account Canva gratuito.

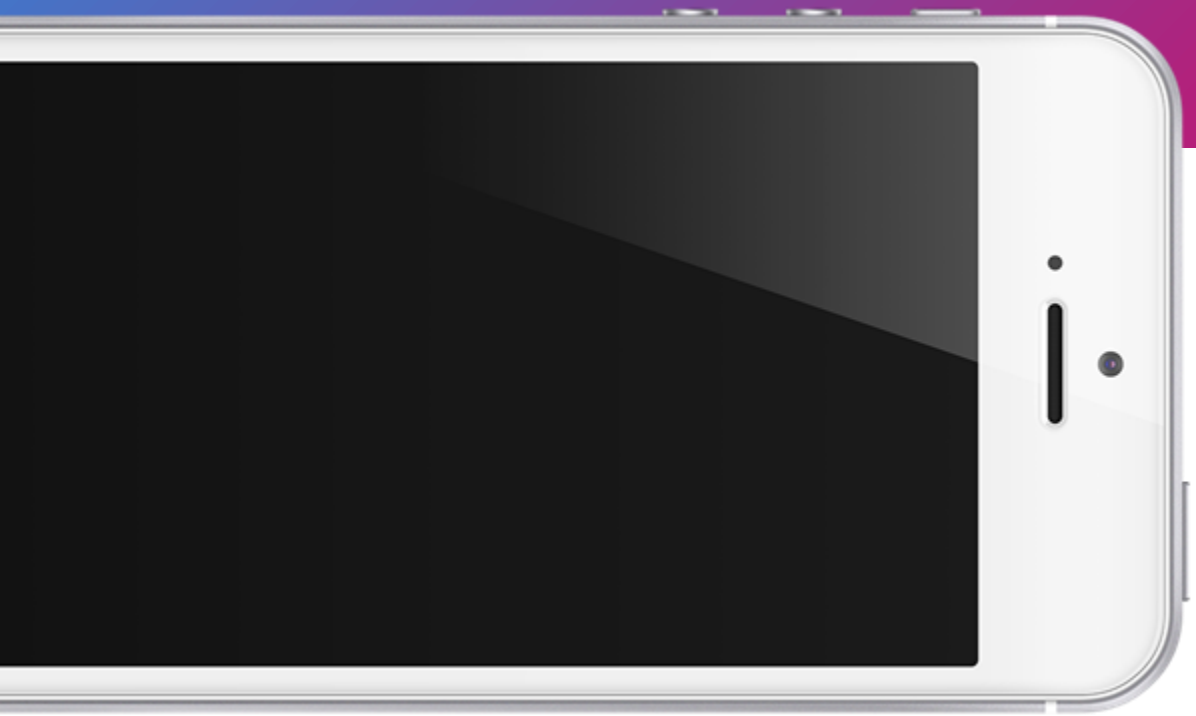
2. Fai delle ricerche su come presentare la tua proposta, ecco un buon esempio .

3. Utilizza il modello Canva Link per creare la tua presentazione della durata massima di 5 minuti.

4. Spiega la tua idea nella tua presentazione per coinvolgere emotivamente le persone:

5. Preparati a fare un'ottima prima impressione: le prime impressioni sono potenti. Credici.

6. Mostra le persone dietro la tua idea: concentrati su un risultato significativo e rilevante per ogni persona del team che identifichi quella persona come un vincitore.



08

Obiettivo breve

Per scoprire come fornire al tuo pubblico una rapida panoramica della tua idea di progetto o del tuo piano aziendale.

Per imparare a utilizzare il tuo pitch deck durante incontri di persona o online con potenziali investitori, clienti, partner e cofondatori **.**

Conoscenze richieste (se presenti): nessuna.

Materiale richiesto per relatore/formatore: nessuno.

Materiale richiesto per partecipante/studente:

Accesso a Internet, laptop, tablet o telefono cellulare, un account Canva gratuito.

Durata: 90 - 120 minuti.

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

2.3 Mobilitazione delle risorse: raccogliere e gestire le risorse necessarie.

2.5. Mobilitare gli altri: ispirare, entusiasmare e coinvolgere gli altri

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

https://visme.co/blog/what-is-a-pitch-deck/

https://www.youtube.com/watch?v=P2LwuF7zn9c

Italiano: www.shorturl.at/bdftJ

09

Esplorare la creatività

09

Esplorare la creatività

Descrizione: Sviluppo di un'app con contenuti basati sulla creatività e sull'uso della creatività come capacità di problem solving e gestione di soluzioni inaspettate e stressanti. Lo sviluppo si basa sulla teorizzazione della creatività Little-c, che si concentra sull'uso della creatività nella vita di tutti i giorni. L'app offre esercizi in cui vengono proposte situazioni della vita quotidiana che pongono sfide e domande che possono essere risolte con la creatività. L'app offre un percorso di apprendimento e rafforzamento della capacità di identificare soluzioni.

Obiettivo breve:

Per sviluppare capacità creative.

Conoscenze richieste (se presenti): nessuna

Materiale richiesto per relatore/formatore:

Per la sessione online: slide con presentazione e spiegazione; app.

Per la sessione f2f: dispositivo, connessione Internet.

09

Esplorare la creatività

Materiale richiesto per partecipante/studente:

Per la sessione online: dispositivo e connessione Internet; quaderno cartaceo o digitale per prendere appunti.

Per la sessione f2f: nessuno.

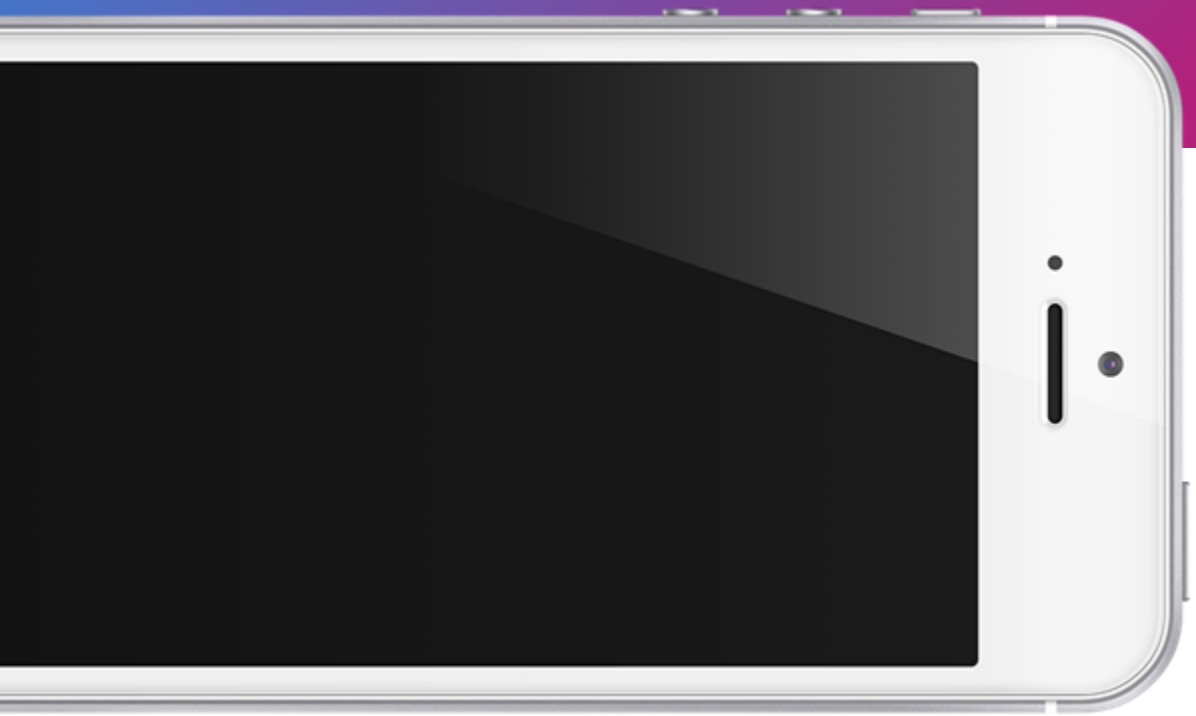
Durata: 1-2 ore.

Competenze specifiche affrontate:

1.2. Creatività: sviluppare idee creative e mirate

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

L'app sviluppata



LA TUA GUIDA A

MOOW CODE

MOOW CODE

Co-funded by
the European Union

10

Scopri la creatività digitale

10

Scopri la creatività digitale

Descrizione:

Utilizzo di un serious game sviluppato nel progetto europeo Docent per la valutazione e il potenziamento della creatività digitale. Il DoCENT Serious Game (DSG)2 ha la struttura di un gioco di ruolo che consente agli insegnanti di mettersi alla prova e allenarsi in un ambiente sicuro per apprendere le migliori strategie per l'applicazione della creatività digitale a scuola. Il contesto è l'aula dove i partecipanti provano a usare strumenti digitali e l'insegnante assume il ruolo di facilitatore per sollecitare l'applicazione di queste tecnologie in modo creativo. Il Serious Game sviluppato propone scenari per gli insegnanti in tre campi principali, ovvero: 1) attività di coding per bambini (ad esempio Scratch), 2) applicazioni di interfacce utente tangibili, 3) applicazione STEM con il digitale; supportando nuove frontiere di applicazione che sono una novità per gli insegnanti. Il gioco è scaricabile dal sito web del progetto, disponibile per Microsoft. (Il progetto DoCENT (Digital Creativity ENhanced in Teacher education) è cofinanziato dal programma Erasmus+ dell'Unione Europea, nell'ambito del bando Attività chiave 2 – Partenariati strategici e si svolgerà tra ottobre 2017 e settembre 2019.)

Obiettivo breve:

Per valorizzare la creatività digitale

10

Conoscenze richieste (se presenti): nessuna.

Materiale richiesto per relatore/formatore:

Per le sessioni online: diapositive con presentazione e spiegazione; serious games.

Per la sessione f2f – dispositivo, connessione Internet

Materiale richiesto per partecipante/studente:

Per la sessione online: dispositivo e connessione Internet; quaderno fisico o digitale per prendere appunti, codice di accesso.

Per la sessione f2f: nessuno.

Durata: 1-2 ore

Competenze specifiche affrontate:

1.1. Individuare le opportunità

1.2. Creatività: sviluppare idee creative e mirate

3.4 Lavorare con gli altri

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

Scenari di giochi seri.

11

Diario emozionale

11

Diario emozionale

Descrizione: Questo tipo di diario è uno strumento ampiamente utilizzato che, pur nella sua semplicità, aiuta ad aumentare la competenza emotiva in termini di maggiore consapevolezza delle proprie emozioni, riconoscimento ed espressione, distinzione tra emozione e pensiero e gestione delle emozioni, in particolare quelle negative. Quando l'individuo sperimenta qualcosa, deve registrare nel diario l'emozione provata, la situazione vissuta e il pensiero ad essa collegato. Sviluppo di un'app ispirata a tale strumento.

Obiettivo breve:

Per aumentare la propria competenza emotiva.

Conoscenze richieste (se presenti): nessuna.

Materiale richiesto per relatore/formatore:

Per la sessione online: diapositive con presentazione e spiegazione.

Per la sessione f2f – modello di diario stampato.

11

Diario emozionale

Materiale richiesto per partecipante/studente:

Per la sessione online: dispositivo e connessione Internet; quaderno cartaceo o digitale per prendere appunti.

Per la sessione f2f: penna e carta. Il resto sarà fornito dal formatore.

Durata: 1-2 ore.

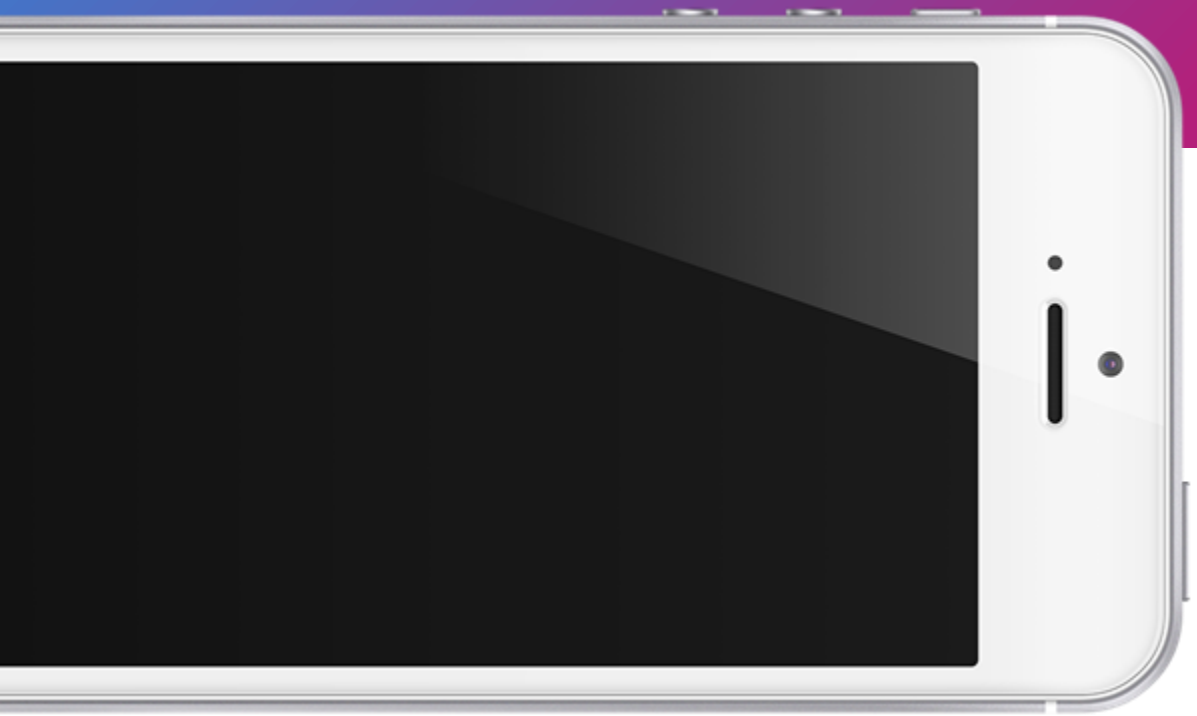
Competenze specifiche affrontate:

2.1. Autoconsapevolezza e autoefficacia : credi in te stesso e continua a svilupparti

2.2. Motivazione e perseveranza: resta concentrato e non mollare

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

Nessuno



12

Riconoscimento delle emozioni

12

Riconoscimento delle emozioni

Descrizione:

Sulla base di precedenti esperienze nello sviluppo di Serious Games (vedi EU Project Docent) utilizzo degli stessi per migliorare la competenza emotiva. Gli scenari creati nei serious games riprodurrebbero situazioni sociali per esercitare la capacità di riconoscere le emozioni degli altri e regolare le proprie, quest'ultimo essendo un requisito fondamentale per un buon funzionamento sociale.

Obiettivo breve:

Per migliorare la competenza emotiva.

Conoscenze richieste (se presenti): nessuna.

Materiale richiesto per relatore/formatore:

Per sessioni online: video di presentazione e piattaforme di serious game.

Per la sessione f2f: dispositivo e connessione Internet.

12

Riconoscimento delle emozioni

Materiale richiesto per partecipante/studente:

Per la sessione online: dispositivo e connessione Internet, codice di accesso.

Per la sessione f2f: nessuno.

Durata: 1-2 ore.

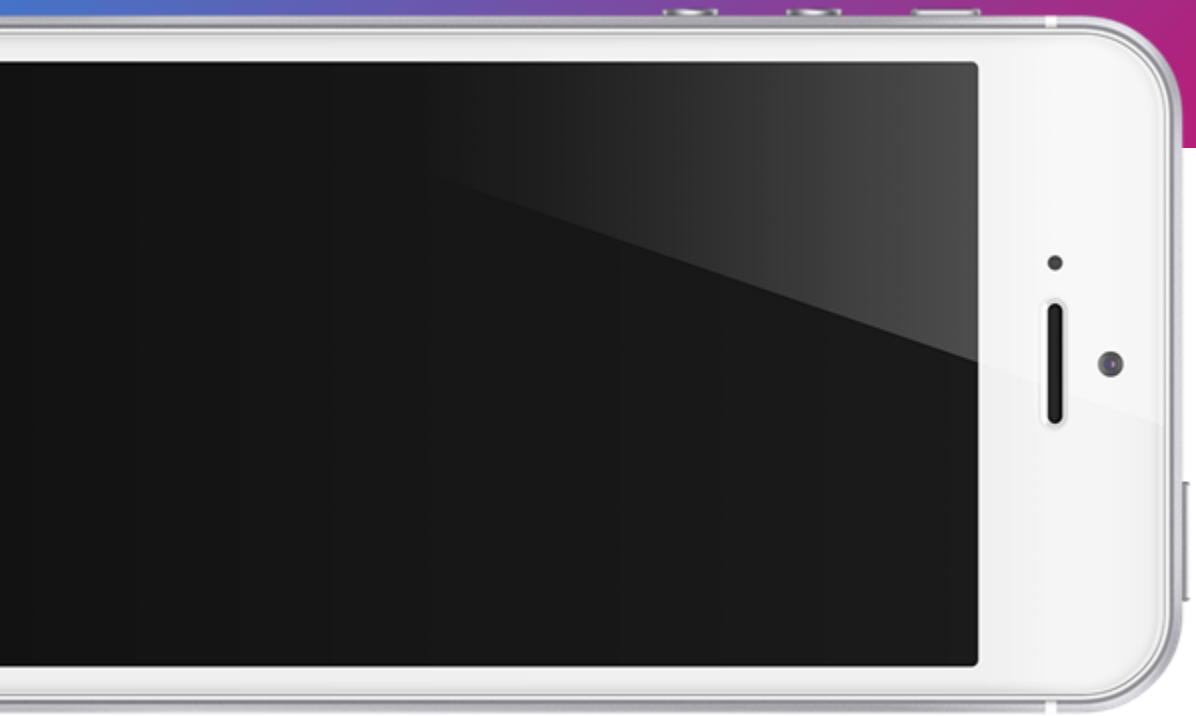
Competenze specifiche affrontate:

1.1. Individuare le opportunità: usa la tua immaginazione e le tue capacità per identificare le opportunità per creare valore

1.5. Pensiero etico e sostenibile: valutare le conseguenze e l'impatto di idee, opportunità e azioni

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

Giochi seri a piattaforme.



13

Allenamento basato sulla consapevolezza per affrontare lo stress

13

Allenamento basato sulla consapevolezza per affrontare lo stress

Descrizione: Una piattaforma web dove è possibile accedere a sessioni live di un programma basato sulla mindfulness, con la possibilità di condividere esperienze, opinioni e problemi con altre persone appartenenti alla comunità universitaria. Il ruolo dell'istruttore di mindfulness non è solo quello di insegnare abilità di mindfulness per gestire stress ed emozioni, ma anche di mantenere questo spazio libero da aspetti che possono compromettere un'atmosfera accogliente e di supporto. Potrebbero anche essere integrate abilità relative alla gestione dello stress e delle emozioni (vedi ad esempio https://dialecticalbehaviortherapy.com). Ciò potrebbe anche essere integrato con sessioni di persona in cui i partecipanti possono condividere ciò che stanno imparando e le loro esperienze e sono aperte a tutti i partecipanti e auto-somministrate come esperienza di gruppo di autoregolamentazione.

Obiettivo breve:

Promuovere la capacità degli studenti di gestire lo stress attraverso esercizi di consapevolezza in sessioni online, condividere la loro esperienza e creare una comunità di apprendisti di consapevolezza in sessioni di persona.

Conoscenze richieste (se presenti):

Non è richiesta alcuna conoscenza pregressa sull'argomento.

Materiale richiesto per relatore/formatore:

Dispense da distribuire ai partecipanti, PC e una connessione internet stabile. Inoltre, il formatore deve avere esperienza come istruttore di mindfulness.

Materiale richiesto per partecipante/studente:

Un dispositivo in grado di connettersi a Internet per partecipare alle sessioni del programma.

Per le sessioni faccia a faccia non è necessario materiale specifico, poiché possono essere concettualizzate come gruppi aperti in cui i partecipanti possono condividere i propri sentimenti ed emozioni riguardo all'apprendimento della consapevolezza e al suo impatto sulla gestione dello stress.

Durata: 8 sessioni settimanali della durata di 2 ore ciascuna + gruppi settimanali autogestiti creati dai partecipanti (facoltativo per ogni studente).

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

2.1. Autoconsapevolezza e autoefficacia: credi in te stesso e continua a svilupparti

13

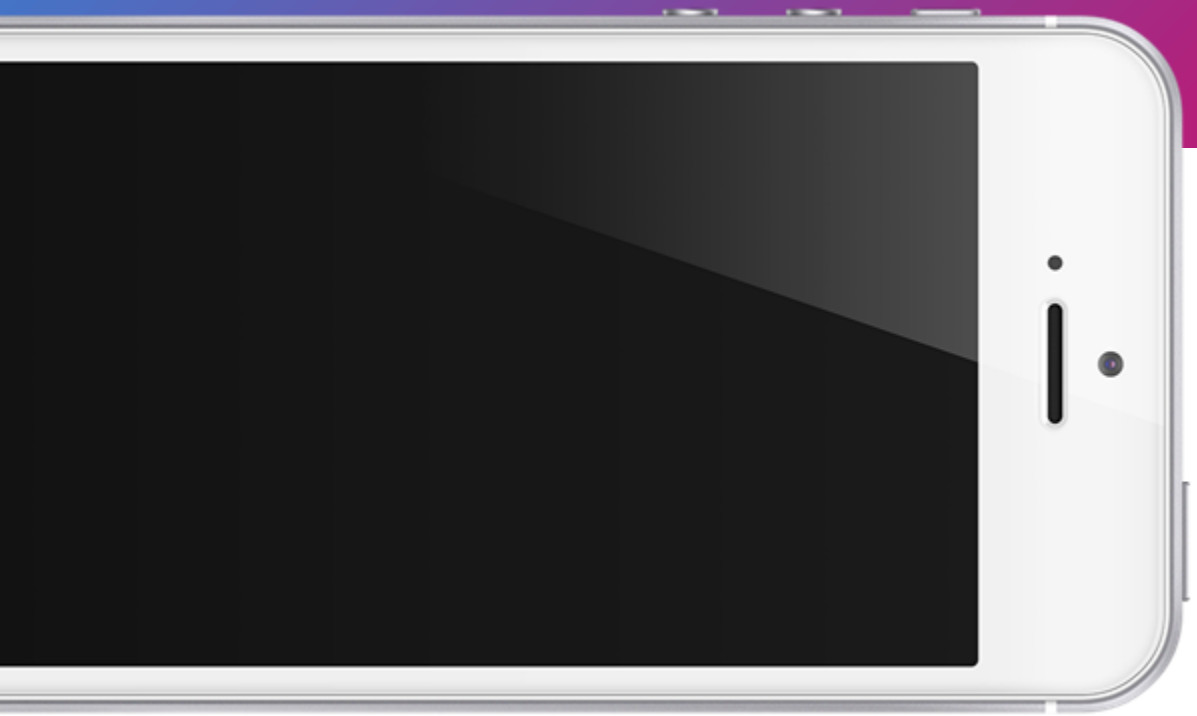
Allenamento basato sulla consapevolezza per affrontare lo stress

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

Materiale didattico preparato dal formatore da distribuire online.

Questionari da somministrare all'inizio e alla fine dell'intervento (FFMQ, MAAS e DERS).

Un servizio di riunioni online per organizzare sessioni di gruppo online (ad esempio Zoom, Google Meet).



14

App mobile basata sulla consapevolezza

14

App mobile basata sulla consapevolezza

Descrizione: Sviluppo di un'app con contenuti basati sulla consapevolezza e protocolli CBT per la regolazione emotiva. L'app contiene esercizi di consapevolezza guidati sia in audio che in video, esercizi di rilassamento e brevi esercizi di ristrutturazione cognitiva per gestire sintomi lievi di ansia e depressione. Sono inclusi anche contenuti psicoeducativi su stress, ansia, depressione e consapevolezza. L'app è un modo semplice ed economico per avere sempre un aiuto nella gestione dello stress e delle emozioni difficili. L'app potrebbe anche essere facilmente integrata con brevi sessioni settimanali di consulenza online e due sessioni di persona all'inizio e alla fine dell'intervento.

Obiettivo breve:

Sviluppare e potenziare la capacità degli studenti di gestire situazioni stressanti, ansia e sintomi di stress lieve attraverso esercizi di consapevolezza e terapia cognitivo-comportamentale.

Conoscenze richieste (se presenti):

Non è richiesta alcuna conoscenza pregressa sull'argomento.

14

Materiale richiesto per relatore/formatore:

Per una sessione in-app: uno smartphone o un tablet con sistema operativo Android o iOS e una connessione Internet.

Per le sessioni in presenza - Durante l'incontro saranno necessarie solo delle slide e una breve presentazione per introdurre la sessione, e un breve questionario sulla consapevolezza e sulla gestione dello stress per valutare il pre e il post intervento.

Materiale richiesto per partecipante/studente:

Per la sessione in-app: dispositivo e connessione Internet.

Per sessioni f2f – Per avere l'app installata sul dispositivo mentre vengono eseguite dimostrazioni e tutorial degli esercizi.

Durata: 4 settimane di utilizzo dell'app + brevi sessioni di consulenza settimanali su richiesta dei partecipanti + 2 ore di incontro all'inizio e alla fine.

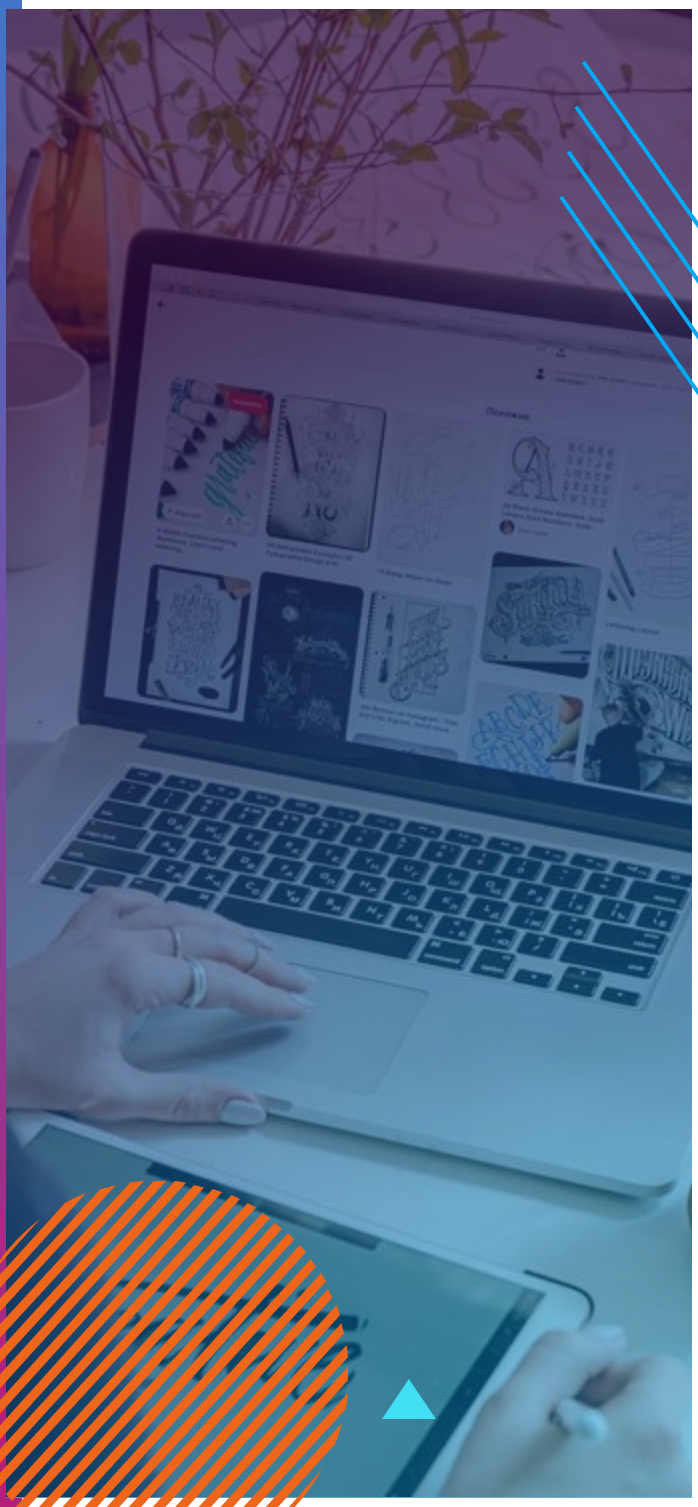
Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

1.3. Visione: lavora per realizzare la tua visione del futuro

2.1. Autoconsapevolezza e autoefficacia: credi in te stesso e continua a svilupparti

2.2. Motivazione e perseveranza: resta concentrato e non mollare

14



Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

L'applicazione mobile per smartphone/tablet sarà sviluppata appositamente per il progetto.

Materiale didattico preparato per la prima sessione in presenza.

Questionario da somministrare all'inizio e alla fine dell'intervento (FFMQ, MAAS e DERS).

15

Il metodo di ideazione "What If"

15

Il metodo di ideazione "What If"

Descrizione:

I partecipanti rispondono a domande aperte entro un certo lasso di tempo. I team lavoreranno insieme per generare rapidamente un volume di idee che possono poi essere raggruppate e ordinate in base alle priorità.

Sulla destra di questo pannello c'è un semplice processo in quattro fasi che tu e il tuo team dovrete seguire. Il metodo richiede di porre domande. Non c'è pressione per trovare idee. Ponendo una serie di domande interessanti, le idee verranno a galla.

Per cominciare, è importante che tu abbia una mentalità aperta e curiosa. Da qui le domande migliori sono spesso riflessioni specifiche che possono ispirare un pensiero rivoluzionario. A volte una grande domanda filosofica può anche aprire qualcosa. Gli unici "e se" da evitare sono quelli che inquadrano risultati negativi (tendono a portare a vicoli ciechi) o quelli che riguardano cose fuori dal tuo controllo.

Obiettivo breve:

Questa tecnica è stata progettata per aiutare i team a superare i blocchi creativi e generare idee rivoluzionarie. Consente ai team di generare un volume enorme di idee che possono poi essere distillate e ordinate in base alle priorità.

15

Conoscenze richieste (se presenti): conoscenze di base sul fenomeno studiato.

Materiale richiesto per relatore/formatore: modello di business canvas online – Miro.

Materiale richiesto per partecipante/studente: dispositivo e connessione Internet; quaderno cartaceo o digitale per prendere appunti.

Durata: 60 min.

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

1.1. Individuare le opportunità: usa la tua immaginazione e le tue capacità per identificare le opportunità per creare valore

1.3. Visione: lavora per realizzare la tua visione del futuro

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

modello: https://miro.com/app/board/uXjVPN5qxlA=/

immagini: https://www.youtube.com/watch?v=fNWp-AZh4yU

16

Prototipo a bassa fedeltà

16

Prototipo a bassa fedeltà

Descrizione:

Il prototipo a bassa fedeltà viene utilizzato per creare un prodotto o servizio di visione iniziale. Aiuta i team a studiare la funzionalità del loro prodotto o servizio. Consente sia ai designer che ai non designer di partecipare al processo di progettazione e ideazione. Invece di produrre schermate interattive collegate, il modello di prototipo a bassa fedeltà si concentra su approfondimenti sulle esigenze degli utenti, sulla visione del designer e sull'allineamento degli obiettivi degli stakeholder.

Obiettivo breve:

Consentono ai team di testare le idee in modo rapido ed economico, in modo che i team possano convalidare le loro ipotesi e migliorare le soluzioni. I prototipi a bassa fedeltà consentono di testare le idee in modo rapido ed economico, il che li rende utili durante le prime fasi divergenti del processo di progettazione.

Conoscenze richieste (se presenti): nessuna.

Materiale richiesto per relatore/formatore: modello di business canvas online – Miro.

Materiale richiesto per partecipante/studente: dispositivo e connessione Internet; quaderno cartaceo o digitale per prendere appunti.

16

Durata: 2h.

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

2.4. Alfabetizzazione finanziaria ed economica: sviluppare competenze finanziarie ed economiche

2.5. Mobilitare gli altri: ispirare, entusiasmare e coinvolgere gli altri

3.1. Prendere l'iniziativa: andare avanti

3.2. Pianificazione e gestione: stabilire le priorità, organizzare e seguire

3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio: prendere decisioni che affrontino l'incertezza, l'ambiguità e il rischio

3.4 Lavorare con gli altri: fare squadra, collaborare e fare rete

3.5 Imparare attraverso l'esperienza: imparare facendo

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

Materiale didattico da leggere prima della sessione:

https://blog.adobe.com/en/publish/2017/11/29/prototyping-difference-low-fidelity-high-fidelity-prototypes-use

modello: https://miro.com/templates/low-fidelity-wireframes/

17

Il modello Hook Canva

17

Il modello Hook Canva

Descrizione:

Questo esercizio si basa sull'idea che un servizio o un prodotto possa diventare un'abitudine per un utente. L'hook canvas si basa su quattro componenti principali: trigger per un'azione, attività, ricompensa e investimento.

Obiettivo breve: comprendere cosa vedono, sentono o pensano gli utenti; quali azioni devono intraprendere, come premiarli e come migliorare il prodotto/servizio attraverso investimenti successivi.

Conoscenze richieste (se presenti): nessuna.

Materiale richiesto per relatori/formatori: modello, supporti didattici.

Materiale richiesto per partecipante/studente: modello, sussidi didattici.

Durata: 2h.

17

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

1.1. Individuare le opportunità: usa la tua immaginazione e le tue capacità per identificare le opportunità per creare valore

1.3. Visione: lavora per realizzare la tua visione del futuro

1.4. Valutare le idee: sfruttare al meglio le idee e le opportunità

1.5. Pensiero etico e sostenibile: valutare le conseguenze e l'impatto di idee, opportunità e azioni

2.5. Mobilitare gli altri: ispirare, entusiasmare e coinvolgere gli altri

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

modelli:
https://app.mural.co/t/uekatowice0422/m/uekatowice0422/1666547555261/a20ff84b7e2987d1e81af6fa901b537adb5fc44d?sender=u89c93eb653abe255ed451977

aiuti allo studio:

https://www.alexandercowan.com/the-hook-framework/

immagini:

https://www.coursera.org/lecture/uva-darden-agile-analytics/designing-user-habits-the-hook-framework-zHuoN?redirectTo=%2Flearn%2Fuva-darden-agile-analytics%3Faction%3Denroll

18

Quiz online

18

Quiz online

Descrizione:

Una serie di domande rivolte agli studenti, da porre su piattaforme digitali come Mentimeter o Kahoot.

Può essere utilizzato come una competizione o un sondaggio veloce per discuterne i risultati in seguito. Per creare un questionario e mostrarne i risultati, un insegnante può utilizzare anche Google Forms o MS Forms.

Il quiz può essere svolto ad esempio come riassunto delle lezioni oppure all'inizio delle stesse per stimolare gli studenti verso l'argomento.

Obiettivo breve:

Per coinvolgere gli studenti durante le lezioni, per raccogliere opinioni su questioni specifiche o per decidere l'opzione preferibile.

Conoscenze richieste (se presenti): Nessuna.

Materiale richiesto per relatore/formatore: accesso alla piattaforma, ad esempio Mentimeter, Kahoot, Google Forms, MS Forms o simili.

Materiale richiesto per partecipante/studente: un link e un codice per accedere al quiz.

Durata: fino a 15 minuti.

18

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

1.1. Individuare le opportunità: usa la tua immaginazione e le tue capacità per identificare le opportunità per creare valore

1.4. Valutare le idee: sfruttare al meglio le idee e le opportunità

2.4. Alfabetizzazione finanziaria ed economica: sviluppare competenze finanziarie ed economiche

Materiali di supporto : scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

strumento: www.mentimeter.com ,

strumento: www.kahoot.it ,

tutorial:

https://www.youtube.com/watch?v=xX1BG3WwRvM

https://www.youtube.com/watch?v=IpmubiEQOIo

https://www.youtube.com/watch?v=IpmubiEQOIo

https://www.youtube.com/watch?v=5d_QYhloWLg

19

Guardare video online

19

Guardare video online

Descrizione:

Gli studenti guardano video selezionati su piattaforme come Youtube o simili (Ted.com).

I video possono essere utilizzati per mostrare esempi di situazioni, eventi, ecc. Dopo averli guardati, gli studenti possono discuterne e rispondere a domande.

Obiettivo breve:

Per trovare ispirazione, fare riferimento a esempi particolari, sperimentare la situazione.

Conoscenze richieste (se presenti): nessuna.

Materiale richiesto per relatore/formatore: nessuno.

Materiale richiesto per partecipante/studente: nessuno.

19

Durata: fino a 20 minuti.

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

1.1. Individuare le opportunità: usa la tua immaginazione e le tue capacità per identificare le opportunità per creare valore

2.4. Alfabetizzazione finanziaria ed economica: sviluppare competenze finanziarie ed economiche

3.5 Imparare attraverso l'esperienza: imparare facendo

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

Film da guardare: https://ed.ted.com/ , https://www.ted.com/

Tutorial:

https://web.asu.edu/newblog/benefits-using-youtube-your-online-education

https://alanspicer.com/can-i-use-youtube-videos-in-my-online-course/

https://waterbearlearning.com/tips-for-using-videos-in-elearning/

https://elearningindustry.com/tips-for-engaging-effect-elearning-videos

UN POLIVALENTE FORMATO SINERGICO DI DIGITALE E CO-CREAZIONE NELL'ISTRUZIONE SUPERIORE

20

Gioco di ruolo e registrazione (online)

20

Gioco di ruolo e registrazione (online)

Descrizione:

Gli studenti interpretano i ruoli in base allo scenario. La scena viene registrata e riprodotta. Dopo averla guardata, gli studenti possono discuterne, condividere i loro sentimenti, opinioni ecc.

Per registrare la scena, un insegnante può utilizzare la piattaforma Google Meet, ZOOM o MS Teams.

Obiettivo breve:

Per mettere in pratica i metodi e le tecniche apprese durante le lezioni, per presentare i risultati delle analisi e le soluzioni dei problemi.

Conoscenze richieste (se presenti): come registrare la scena.

Materiale richiesto per relatore/formatore: nessuno.

20

Materiale richiesto per partecipante/studente: accesso all'applicazione per la registrazione o opzioni per la registrazione su piattaforme come MS Teams, Google Meet, Zoom ecc.

Durata: da 30 minuti a 1 ora.

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

2.1. Autoconsapevolezza e autoefficacia: credi in te stesso e continua a svilupparti

Materiali di supporto - scenari, modelli, strumenti, supporti didattici, elementi visivi:

Strumento: https://charactersheetonline.com/

Strumenti e modelli: https://www.canva.com

Tutorial:

https://www.youtube.com/watch?v=ztCYENO1ydA

https://www.youtube.com/watch?v=kF4qKbVFR0s

L'ISTRUZIONE È L'ARMA PIÙ POTENTE CHE PUOI USARE PER CAMBIARE IL MONDO
Nelson Mandela

21

Brevi presentazioni

21

Brevi presentazioni

Descrizione:

Gli studenti preparano presentazioni da condividere con i loro compagni e/o insegnanti. Possono essere preparate con l'uso di Canva o Genially.

C'è anche la possibilità di registrare la presentazione e condividerla sui social media.

Obiettivo breve:

Per preparare e presentare i risultati del lavoro di gruppo.

Conoscenze richieste (se presenti): conoscenza delle applicazioni per realizzare presentazioni, ad esempio MS PowerPoint, Google Slides, Canva.

Materiale richiesto per relatore/formatore: nessuno.

Materiale richiesto per partecipante/studente: nessuno.

Durata: 1 – 2 ore.

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

1.2. Creatività: sviluppare idee creative e mirate

1.4. Valutare le idee: sfruttare al meglio le idee e le opportunità

2.4. Alfabetizzazione finanziaria ed economica: sviluppare competenze finanziarie ed economiche

21

2.5. Mobilitare gli altri: ispirare, entusiasmare e coinvolgere gli altri

3.5 Imparare attraverso l'esperienza: imparare facendo

Materiali di supporto : scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi: modelli disponibili nelle applicazioni.

Strumenti e modelli:
https://www.canva.com/designschool/tutorials/

https://www.visme.co/presentation-maker/

https://pitch.com/presentations

https://www.adobe.com/express/create/presentation

https://genial.ly/create/presentazioni/

Tutorial e sussidi didattici:

https://www.youtube.com/watch?v=LOS5WB75gkY

https://www.youtube.com/watch?v=ADJAcyTq1us

https://www.youtube.com/watch?v=V8eLdbKXGzk

https://blog.hubspot.com/sales/elevator-pitch-examples

https://asana.com/resources/elevator-pitch-examples

22

Brainstorm

22

Descrizione:

Sei partecipanti scrivono ciascuno tre soluzioni proposte al compito sulla lavagna virtuale/modello. Dopo ogni cinque minuti, gli studenti iniziano a lavorare su un altro problema. Ogni partecipante segue le proposte già elencate e aggiunge nuove idee (ulteriore sviluppo delle proposte). Ogni partecipante scrive un'ulteriore soluzione a ogni idea di base. Questo passaggio viene ripetuto finché ogni partecipante non ha elaborato ogni problema una volta. La quinta volta il documento arriva di nuovo all'autore originale. Le idee generate e le soluzioni proposte vengono analizzate e valutate. Le migliori vengono elaborate durante il progetto.

Obiettivo breve:

Per generare idee relative a un problema specifico con il supporto di altri.

Conoscenze richieste (se presenti): regole di brainstorming

Materiale richiesto per relatore/formatore : domande per la sessione di brainstorming.

Materiale richiesto per partecipante/studente: nessuno.

Durata : fino a 40 minuti.

22

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

1.2. Creatività: sviluppare idee creative e mirate

1.3. Visione: lavora per realizzare la tua visione del futuro

1.4. Valutare le idee: sfruttare al meglio le idee e le opportunità

3.4. Lavorare con gli altri: fare squadra, collaborare e fare rete

Materiali di supporto : scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

immagini:

https://www.youtube.com/watch?v=TR1i1PPd8ZU

aiuti allo studio:

https://www.mindtools.com/ak3qj17/brainwriting

modelli:

https://online.visual-paradigm.com/app/diagrams/#diagram:proj=0&type=Brainwriting&width=11&height=8.5&unit=inch&gallery=/repository/4ae57583-eb82-4ccb-a51d-f307708d942b.xml

23

Narrazione creativa

23

Narrazione creativa

Descrizione:

Gli studenti vengono divisi in piccoli gruppi. Quindi, a ciascun gruppo viene chiesto di identificare tre parole (sostantivi) senza conoscere le parti successive dell'esercizio. Quindi ai gruppi viene presentata una diapositiva con immagini. L'obiettivo di ciascun gruppo è creare tre storie completamente diverse basate sullo stesso set di foto e facendo riferimento a parole selezionate in precedenza. Le conclusioni dell'esercizio dovrebbero informare una discussione congiunta.

Obiettivo breve:

Per generare idee e incoraggiare il pensiero creativo e mostrare una serie di risultati (ad esempio storie) derivanti dallo stesso compito.

Conoscenze richieste (se presenti): nessuna.

23

Materiale richiesto per il relatore/formatore: una diapositiva con una serie di immagini:

Materiale richiesto per partecipante/studente: dispositivo e connessione Internet; quaderno cartaceo o digitale per prendere appunti.

Durata: circa 1 ora.

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

1.2. Creatività: sviluppare idee creative e mirate

3.4 Lavorare con gli altri: fare squadra, collaborare e fare rete

Materiali di supporto -

https://www.youtube.com/watch?v=YXZamW4-Ysk

https://www.youtube.com/watch?v=bEusrD8g-dM

24

Nuove persone, nuove idee

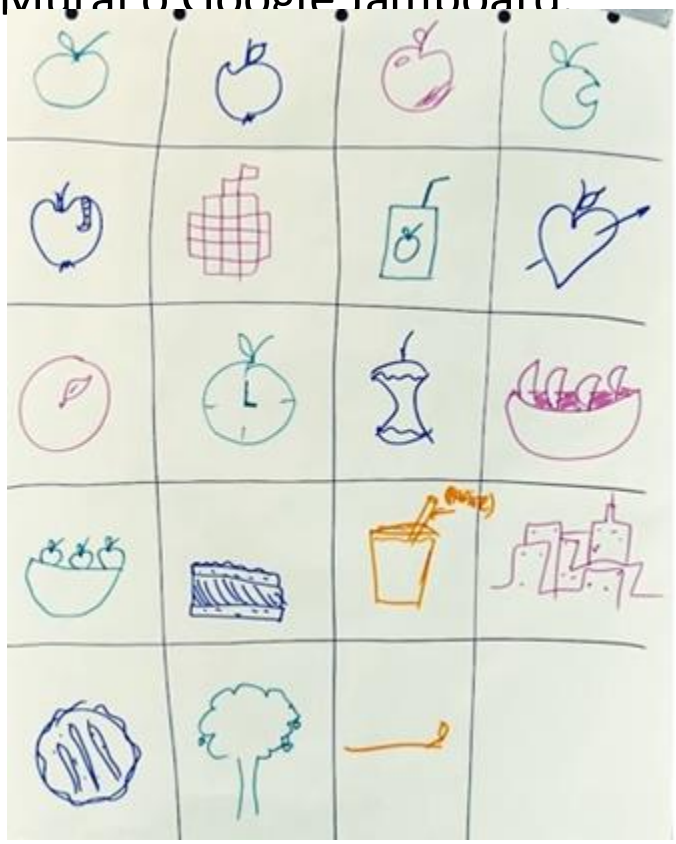
24

Nuove persone, nuove idee

Descrizione:

La prima persona del gruppo disegna un'immagine e ogni persona successiva del gruppo dovrebbe seguire disegnando la stessa cosa, ma in una forma diversa. Quindi, il risultato dell'esercizio dei gruppi viene analizzato congiuntamente per discutere l'argomento della creatività. Il compito può essere completato utilizzando Mural o Google Jamboard.

Esempio: una mela



Ogni gruppo può avere un'immagine diversa (si può supporre che sia la prima persona a decidere cosa verrà disegnato) oppure tutti i gruppi possono avere la stessa parola principale.

24

Obiettivo breve:

Per sviluppare il pensiero creativo e una varietà di interpretazioni tra i membri del gruppo.

Conoscenze richieste (se presenti): nessuna.

Materiale richiesto per relatore/formatore: esempio sopra.

Materiale richiesto per partecipante/studente: dispositivo e connessione Internet; quaderno cartaceo o digitale per prendere appunti.

Durata: circa 1 ora.

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

1.2. Creatività: sviluppare idee creative e mirate

Materiali di supporto:

https://www.youtube.com/watch?v=cYhgIlTy4yY

https://www.ted.com/talks/tim_brown_tales_of_creativity_and_play

25

100 sfumature di grigio

25

100 sfumature di grigio

Descrizione:

Agli studenti viene chiesto di trovare quante più applicazioni possibili per un elemento indicato da un formatore. Ogni gruppo sviluppa il proprio set di applicazioni per questo elemento specifico. Il formatore può dare lo stesso elemento a tutti i gruppi o a ogni gruppo può essere dato un elemento diverso da considerare. Le idee possono essere simili ma non devono ripetersi. Il tempo di lavoro dei gruppi è limitato: può essere di 10 minuti, 12 minuti o 15 minuti. Le conclusioni dell'esercizio dovrebbero informare una discussione congiunta.

Obiettivo breve:

Per generare idee, incoraggiare e sviluppare il pensiero creativo.

Conoscenze richieste (se presenti): nessuna.

Materiale richiesto per l'oratore/formatore: Esempi di oggetti per i quali gli studenti dovrebbero trovare il maggior numero di usi possibili: un foglio di carta, una graffetta, una penna, una scatola vuota

25

Materiale richiesto per partecipante/studente: dispositivo e connessione Internet; quaderno cartaceo o digitale per prendere appunti.

Durata: 40 minuti - 1 ora.

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

1.2. Creatività: sviluppare idee creative e mirate

2.2. Motivazione e perseveranza: resta concentrato e non mollare

Materiali di supporto:

https://www.youtube.com/watch?v=cYhgIlTy4yY

https://www.ted.com/talks/tim_brown_tales_of_creativity_and_play

26

Analisi delle tendenze dei consumatori

26

Analisi delle tendenze dei consumatori

Descrizione:

Questa attività aiuta i partecipanti a raccogliere e analizzare informazioni sulle tendenze dei consumatori e a trasformarle in innovazione e opportunità di business. Notando le tendenze, i partecipanti possono capire il modo migliore per sfruttarle nei loro prodotti e servizi aziendali rivolti ai consumatori. Il compito può essere completato utilizzando Mural.

Obiettivo breve :

L'obiettivo dell'analisi delle tendenze dei consumatori è comprendere le esigenze, le motivazioni, le scelte e le decisioni dei consumatori. Conoscendo il comportamento dei consumatori, i partecipanti possono creare campagne di marketing efficaci.

Conoscenze richieste (se presenti): conoscenza di base delle tendenze attuali.

26

Materiale richiesto per relatore/formatore: modello di tendenze dei consumatori online:

Materiale richiesto per partecipante/studente: dispositivo e connessione Internet; quaderno cartaceo o digitale per prendere appunti.

Durata : 60 min.

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

1.1. Individuare le opportunità: usa la tua immaginazione e le tue capacità per identificare le opportunità per creare valore

1.4. Valutare le idee: sfruttare al meglio le idee e le opportunità

1.5. Pensiero etico e sostenibile: valutare le conseguenze e l'impatto di idee, opportunità e azioni

Materiali di supporto :

modello:

https://www.mural.co/templates/consumer-tends-canvas

Immagini:

Webinar sul Trend Report 2022 - Tendenze, opportunità e approfondimenti sui consumatori per il 2022 - YouTube

27

Il gioco delle invenzioni stravaganti

27

Il gioco delle invenzioni stravaganti

Descrizione:

Questa attività ispira la creatività attraverso il gioco e la curiosità. Considera due diversi oggetti ordinari, quindi combinali per creare un prodotto completamente nuovo. Gli imprenditori possono usare il gioco e la loro curiosità sul mondo che li circonda per esplorare e innovare prodotti e servizi. Per creare qualcosa di nuovo che non esiste è necessario usare l'immaginazione.

Obiettivo breve :

Questa tecnica è stata progettata per aiutare i team a superare i blocchi creativi e generare idee rivoluzionarie. Consente ai team di generare un volume enorme di idee che possono poi essere distillate e ordinate in base alle priorità.

Conoscenze richieste (se presenti): conoscenza di base del fenomeno studiato.

27

Materiale richiesto per il relatore/formatore: una diapositiva con una serie di immagini:

Materiale richiesto per partecipante/studente: dispositivo e connessione Internet; quaderno cartaceo o digitale per prendere appunti.

Durata : 60 min.

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

1.1. Individuare le opportunità: usa la tua immaginazione e le tue capacità per identificare le opportunità per creare valore
1.2. Creatività: sviluppare idee creative e mirate

Materiali di supporto :

immagini: https://www.youtube.com/watch?v=bEusrD8g-dM

https://www.youtube.com/watch?v=yjYrxcGSWX4

https://www.youtube.com/watch?v=g-YScywp6AU

28

Introduzioni ai corsi

28

Introduzioni ai corsi

Descrizione:

Il corso è dedicato alla familiarizzazione dei partecipanti con lo strumento MURAL utilizzando una planimetria virtuale del museo. Con questo strumento, l'insegnante può creare uno spazio espositivo intimo in cui gli studenti (e lui stesso) possono conoscere i loro futuri compagni di classe e condividere le loro aspettative sul corso. Questo modello non solo aiuterà ad approfondire le connessioni tra gli studenti, ma crea anche un artefatto a cui l'insegnante può fare riferimento e su cui riflettere mentre procede nel corso. Il processo di completamento asincrono del museo offre agli studenti l'opportunità di apprendere le basi di MURAL e di prepararli al successo quando inizieranno a collaborare visivamente come parte del loro corso.

Obiettivo breve :

Gli obiettivi del corso sono (1) iniziare a utilizzare MURAL e rendere l'apprendimento più collaborativo, inclusivo e interessante, (2) elaborare una visione comune del corso.

Conoscenze richieste (se presenti): nessuna.

28

Materiale richiesto per relatore/formatore: modello di introduzione al corso online.

Materiale richiesto per partecipante/studente: dispositivo e connessione Internet; quaderno cartaceo o digitale per prendere appunti.

Durata : 30 minuti

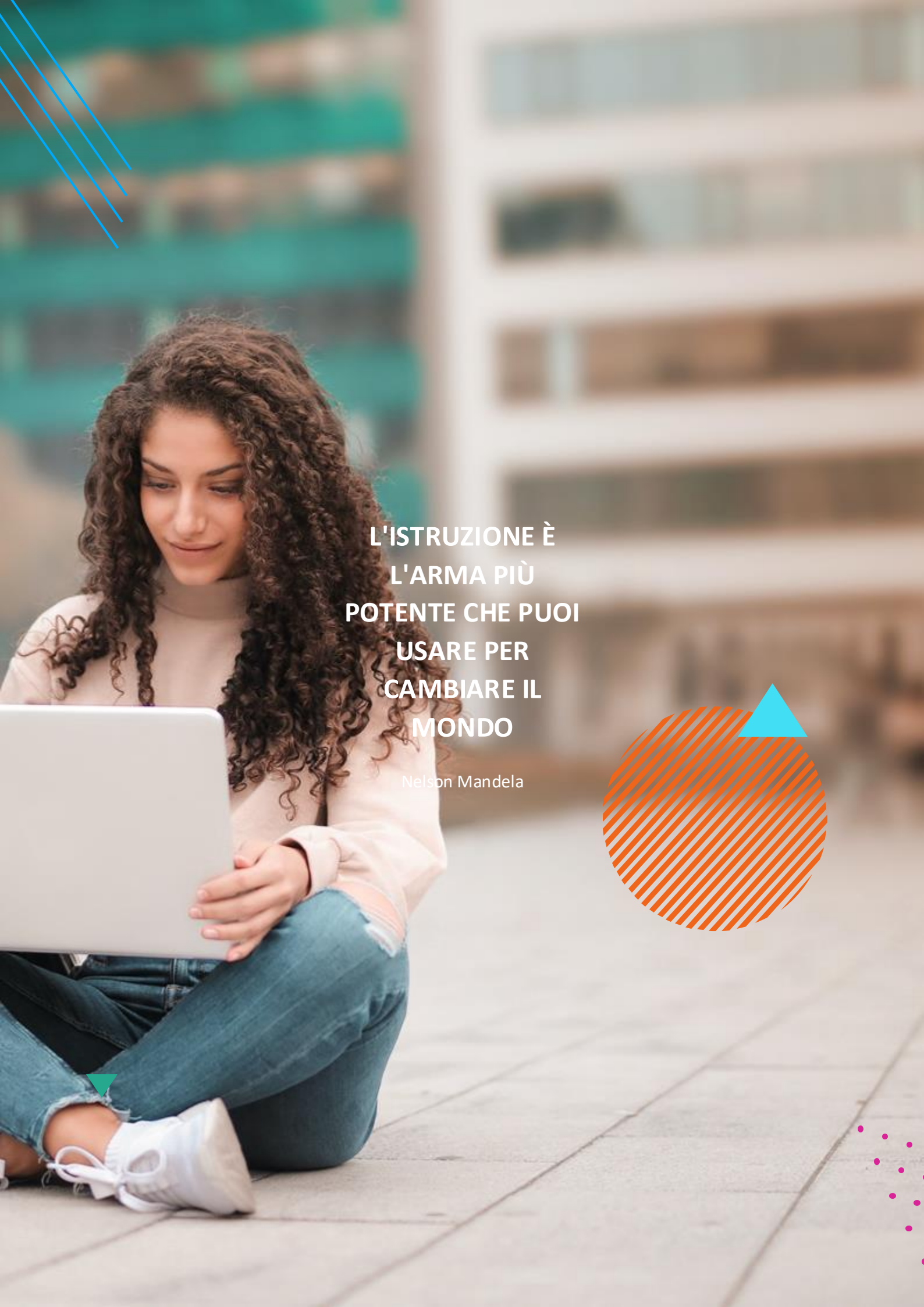
Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

2.5. Mobilitare gli altri: ispirare, entusiasmare e coinvolgere gli altri

3.4 Lavorare con gli altri: fare squadra, collaborare e fare rete

Materiali di supporto :

Modello: https://www.mural.co/templates/course-introductions


L'ISTRUZIONE È L'ARMA PIÙ POTENTE CHE PUOI USARE PER CAMBIARE IL MONDO
Nelson Mandela

29

Brainstorming (fase di pensiero divergente)

29

Brainstorming (fase di pensiero divergente)

Descrizione:

consente alle persone di elaborare pensieri e idee, anche folli. L'obiettivo di questa fase (pensiero divergente) è **elaborare il maggior numero possibile di idee** . Durante questa sessione, è fondamentale evitare critiche e valutazioni delle idee. Per raggiungere il massimo potenziale del pensiero divergente, si suggerisce di stabilire un obiettivo (ad esempio, almeno 30 idee diverse a seconda del tempo assegnato) e di scrivere le idee. Alla fine di questa sessione, i partecipanti possono **scegliere una o più idee o una combinazione di idee per un'ulteriore esplorazione** (pensiero convergente, ad esempio, valutazione delle idee utilizzando cappelli di De Bono). A scopo illustrativo, le idee potrebbero essere riassunte utilizzando la mappatura mentale. Per risultati più avanzati, potrebbe essere applicato il brainwriting: ogni partecipante del gruppo passa le proprie idee alla persona successiva che poi aggiunge e amplia tali idee.

Il brainstorming è una tecnica universale che consente di trovare le risposte alle domande poste o le soluzioni ai problemi poste. Può anche aiutare a elencare la varietà di possibili cause di qualcosa. Quindi, è molto importante stabilire la domanda e/o descrivere il problema il più chiaramente possibile per raccogliere le risposte più pertinenti possibili. Può essere fatto completamente da soli o in team di 5-7 persone. Ai partecipanti viene fornita la versione adattata di questa descrizione della tecnica.

29

Obiettivo breve

• Generare quante più idee possibili.

• Scegliere una o più idee o una combinazione di idee per un'ulteriore esplorazione (valutazione).

Conoscenze richieste (se presenti): una mente aperta; rompighiaccio se i partecipanti si incontrano per la prima volta.

Materiale richiesto per relatore/formatore: versione adattata della descrizione della tecnica.

Materiale richiesto per partecipante/studente:

• Si consiglia la presenza di un facilitatore di gruppo (in modo che il gruppo segua le regole);

• A seconda della domanda posta, accesso a Internet e a un dispositivo;

• Carta e penna o dispositivo per scrivere le idee;

• Documento condiviso (Google Drive o altre piattaforme) per condividere e scegliere le idee.

Durata: 30-45 minuti.

29

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

1.1 Individuare le opportunità: usa la tua immaginazione e le tue capacità per identificare le opportunità per creare valore.

1.2 Creatività: sviluppare idee creative e mirate.

1.3 Visione: lavora per realizzare la tua visione del futuro.

2.1 Consapevolezza di sé e autoefficacia: credere in se stessi e continuare a crescere.

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

https://www.mindtools.com/brainstm.html

https://www.wrike.com/blog/techniques-effect-brainstorming/

https://www.youtube.com/watch?v=R4M_X5xP4BY

modello: https://miro.com/guides/online-brainstorming/how-to-brainstorm

modello: https://ideascale.com/blog/dodici-strumenti-gratuiti-per-il-brainstorming-per-il-2020/

visivo: https://www.youtube.com/watch?v=hwPEozfZzdk

30

Cappelli De Bono

30

Cappelli De Bono

Descrizione:

È uno strumento di pensiero critico introdotto da De Bono e consente l'esplorazione e la valutazione delle idee. Il metodo si basa su sei cappelli metaforici che rappresentano diversi tipi di pensiero umano (ruoli diversi). Il team utilizza questi cappelli (ruoli) per affrontare situazioni basate su pensieri sequenziati piuttosto che su discussioni caotiche:

- Il Cappello Bianco richiede informazioni note o necessarie (fatti, argomenti, logica).
- Il Cappello Giallo simboleggia la luminosità e l'ottimismo. Sotto questo cappello, i partecipanti esplorano solo gli aspetti positivi e sondano il valore e il beneficio.
- Il cappello nero (che individua problemi e rischi, potenziali difficoltà) – probabilmente il cappello più potente; un problema, tuttavia, se abusato; individua le difficoltà, dove le cose potrebbero andare male, perché qualcosa potrebbe non funzionare, intrinsecamente un cappello d'azione con l'intento di evidenziare problemi di rischio con l'intento di superarli.

- Il Cappello Rosso simboleggia sentimenti, intuizioni e intuizioni. Quando si usa questo cappello, i partecipanti esprimono solo emozioni e sentimenti e condividono paure, gusti, antipatie, amori e odi.
- Il Cappello Verde si concentra sulla creatività, sulle possibilità, sulle alternative e sulle nuove idee. È un'opportunità per esprimere nuovi concetti e nuove percezioni.
- Il Cappello Blu viene utilizzato per gestire/coordinare il processo di pensiero (regole, incluso il tempo).

Ci sono diversi modi di applicare il metodo, ad esempio, ogni partecipante può indossare un cappello diverso o tutti i partecipanti possono indossare lo stesso cappello contemporaneamente e poi indossare il cappello successivo. In ogni caso, dovrebbe sempre esserci il proprietario del cappello blu che si assicura che le regole siano rispettate.

Obiettivo breve

• Esplorare e valutare le idee generate.

• Per trovare l'idea migliore, combina i concetti e capisci quali ricerche aggiuntive dovrebbero essere svolte.

Conoscenze richieste (se presenti): una mente aperta; è obbligatoria l'esperienza positiva nei giochi di ruolo (o dovrebbe essere acquisita prima della candidatura).

Materiale richiesto per relatore/formatore: versione adattata della descrizione della tecnica.

Materiale richiesto per partecipante/studente:

• Facilitatore di gruppo esperto (The Blue Hat);

• A seconda della domanda posta, accesso a Internet e a un dispositivo;

• Carta e penna o dispositivo per scrivere e riassumere le informazioni;

• Documento condiviso (Google Drive o altre piattaforme) per condividere e scegliere le idee.

Durata: 15-60 minuti (a seconda dell'approccio scelto e della complessità delle idee).

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

Affronta le seguenti competenze imprenditoriali Entrecomp:

1.4 Valutare le idee: sfruttare al meglio idee e opportunità.

1.5 Pensiero etico e sostenibile: valutare le conseguenze e l'impatto di idee, opportunità e azioni.

30

2.2 Motivazione e perseveranza: resta concentrato e non mollare.

2.3 Mobilitazione delle risorse: raccogliere e gestire le risorse necessarie.

2.5 Mobilitare gli altri: ispirare, entusiasmare e coinvolgere gli altri.

3.1 Prendere l'iniziativa: buttarsi.

3.3 Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio: prendere decisioni che affrontino l'incertezza, l'ambiguità e il rischio.

3.4 Lavorare con gli altri: fare squadra, collaborare e fare rete.

3.5 Imparare attraverso l'esperienza: imparare facendo.

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

https://www.mindtools.com/pages/article/newTED_07.htm

https://www.youtube.com/watch?v=rZ3bqcjivVI

https://www.debonogroup.com/services/core-programs/six-thinking-hats/

https://www.designorate.com/the-six-hats-of-critical-thinking-and-how-to-use-them/

31

Metodologia Kano

31

Metodologia Kano

Descrizione:

È uno strumento per dare priorità ai fattori e in particolare alle esigenze del cliente. Prima dell'applicazione dello strumento, si dovrebbero fare alcune ipotesi su quali potrebbero essere le possibili esigenze del cliente e c'è bisogno di capire quale di queste potrebbe essere considerata la più importante, quali in realtà non sono importanti e quali sono addirittura invertite (il soddisfacimento di queste rende effettivamente i clienti insoddisfatti).

La metodologia del modello Kano prescrive di formulare gli aspetti della ricerca in due gruppi: funzionale e disfunzionale. Il funzionale è un presupposto formulato positivamente, ovvero l'aspetto dato si applica, mentre il disfunzionale è un presupposto formulato negativamente, ovvero l'aspetto dato non si applica. Sono disponibili diverse possibili opzioni per le risposte, tuttavia, vengono suggerite le seguenti formulazioni:

1) Mi piace

2) Me lo aspetto

3) Sono neutrale

4) Posso tollerarlo

5) Non mi piace per niente

L'importanza (categoria) di un dato aspetto può essere determinata secondo una matrice di valutazione modificata della metodologia Kano.

Answers		Dysfunctional form of the question				
		1. I like it very much	2. I expect it	3. I am neutral	4. I can tolerate it	5. I do not like it at all
Functional form of the question	1. I like it very much	Q	A	A	A	P
	2. I expect it	R_A	Q	I	I	M
	3. I am neutral	R_A	I	I	I	M
	4. I can tolerate it	R_A	I	I	Q	M
	5. I do not like it at all	R_P	R_M	R_M	R_M	Q

Nella tabella sono state utilizzate le seguenti denominazioni:

- M (must-be) – nel caso in cui questo criterio sia soddisfatto, la soddisfazione degli intervistati non aumenta, mentre nel caso in cui il criterio non sia soddisfatto, aumenta l'insoddisfazione del pubblico. Si ritiene che questo sia un cosiddetto fattore di igiene che è necessario che sia presente.
- P (performance) – nel caso in cui questo criterio venga soddisfatto, la soddisfazione degli intervistati aumenta proporzionalmente, mentre se non lo è, l'insoddisfazione aumenta proporzionalmente. Si ritiene che questo sia sia un fattore igienico che di attrazione.
- A (attraente) – un criterio che non ci si aspetta venga soddisfatto di default (fattore di eccitazione). Se questo criterio viene soddisfatto, la soddisfazione del rispondente aumenta, mentre se non viene soddisfatto, l'insoddisfazione, tuttavia, non aumenta. Si ritiene che questo sia un aspetto importante, tuttavia, acquisisce importanza solo dopo che i criteri must-be e performance sono soddisfatti.
- R (inverso) – il criterio è proporzionalmente invertito – il suo soddisfacimento determina una diminuzione della soddisfazione degli intervistati.
- I (indifferente) – il criterio secondo gli intervistati è ritenuto relativamente poco importante.
- Q (dubbioso) – le risposte fornite dagli intervistati in merito al criterio dato erano contraddittorie.

Si consiglia di testare non più di 5-10 fattori contemporaneamente perché dare risposte può essere piuttosto frustrante per gli intervistati. Pertanto, è importante per il test scegliere le esigenze dei clienti che sono meno chiare per quanto riguarda la categoria (ad esempio, non ha senso testare l'importanza del Wi-Fi gratuito nei bar tra la gente del posto nel paese in cui l'infrastruttura di rete mobile è sviluppata e ampiamente utilizzata, anche se potrebbe essere un'esigenza importante per gli stranieri). Inoltre, il segmento (i segmenti) degli intervistati dovrebbe essere scelto con attenzione, altrimenti ci saranno risposte contraddittorie e non daranno una chiara comprensione della categoria.

Obiettivo breve

Per verificare le ipotesi e categorizzare i fattori (ad esempio, le esigenze del cliente).

Conoscenze richieste (se presenti): è preferibile esperienza nella conduzione di interviste e in particolare nell'uso del questionario Kano.

31

Materiale richiesto per partecipante/studente:

- È richiesto un facilitatore esperto;
- Accesso faccia a faccia a potenziali intervistati che condividono le stesse caratteristiche (almeno 12, ma preferibilmente 30-40 persone per segmento);
- Accesso a Internet e a un dispositivo;
- Carta e penna o dispositivo per scrivere le informazioni;
- Documento condiviso (Google Drive o altre piattaforme) per condividere informazioni e risultati.

Durata: 30-60 minuti per la formulazione delle domande, almeno alcune ore per la raccolta delle risposte (interviste) e un'ora per l'interpretazione dei risultati.

31

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

Affronta le seguenti competenze imprenditoriali Entrecomp:

1.1 Individuare le opportunità: usa la tua immaginazione e le tue capacità per identificare le opportunità per creare valore.

1.4 Valutare le idee: sfruttare al meglio idee e opportunità.

3.2 Pianificazione e gestione: stabilire le priorità, organizzare e monitorare.

3.3 Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio: prendere decisioni che affrontino l'incertezza, l'ambiguità e il rischio.

3.5 Imparare attraverso l'esperienza: imparare facendo.

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

https://www.mindtools.com/pages/article/newCT_97.htm

https://www.qualtrics.com/uk/experience-management/research/kano-analysis/?rid=ip&prevsite=en&newsite=uk&geo=LV&geomatch=uk

https://www.researchgate.net/publication/240462191_The_Kano_Model_How_to_Delight_Your_Customers

32

Revisione sistematica della letteratura

32

Revisione sistematica della letteratura

Descrizione:

La revisione della letteratura è un riassunto completo della ricerca precedente su un argomento. In generale, può essere una ricerca completa o una parte di essa, fornisce una panoramica del corpo di conoscenze esistente, consente di scoprire ciò che è già stato esplorato, descritto e spiegato (evitare di reinventare la ruota) e incoraggia la generazione di nuove idee.

Una revisione sistematica della letteratura segue un protocollo o un piano chiaramente definito in cui i criteri di inclusione ed esclusione sono chiaramente dichiarati prima che la revisione venga condotta. È una ricerca completa e trasparente condotta su uno o più database e letteratura grigia che può essere replicata e riprodotta da altri ricercatori (i confini della ricerca della letteratura sono chiaramente dichiarati).

Comporta la pianificazione di una strategia di ricerca ben ponderata che abbia un focus specifico o risponda a una domanda definita (ad esempio, qual è l'impatto del lavoro di R&S interno sull'acquisizione di nuove conoscenze e tecnologie nelle aziende manifatturiere?). La revisione identifica il tipo di informazioni ricercate, criticate e segnalate entro tempi noti. I termini di

32

È una buona idea fare una ricerca preliminare approssimativa prima di iniziare il tuo approccio sistematico. Questo ti aiuterà a identificare autori e parole chiave chiave (inclusi sinonimi, ad esempio, oltre all'acquisizione di nuove conoscenze e tecnologie, trasferimento di tecnologia, trasferimento di conoscenze, adozione di conoscenze, adozione di tecnologia potrebbe essere utilizzato). Se gli articoli preliminari non vengono fuori quando esegui la tua ricerca finale, potresti dover ripensare alla tua strategia di ricerca finale. Ai fini del MOOW, è sufficiente cercare gli articoli scientifici utilizzando il database di Google Scholar. Tuttavia, il facilitatore dovrebbe avere familiarità con il metodo e deve aver eseguito e facilitato processi di revisione sistematica prima di aiutare in modo efficace ed efficiente i partecipanti.

Obiettivo breve

- Per comprendere cosa è già stato trovato su un argomento.
- Riassumere le conoscenze esistenti e generare nuove idee e ipotesi.

Conoscenze richieste (se presenti): comprensione dell'argomento da approfondire; capacità di raccogliere, analizzare e sintetizzare informazioni; esperienza nella lettura e nell'analisi di documenti, preferibilmente articoli scientifici.

Materiale richiesto per relatore/formatore: versione adattata della descrizione della tecnica; Booth et al. (2021). Systematic Approaches to a Successful Literature Review, 3a ed.

Materiale richiesto per partecipante/studente:

- Facilitatore esperto;
- Accesso a Internet e a un dispositivo;
- Dispositivo e software Office per scrivere e riassumere le informazioni;
- Documento condiviso (Google Drive o altre piattaforme) per condividere informazioni.

Durata: una breve revisione della letteratura per ricercatori esperti può richiedere da 60-90 minuti fino a qualche giorno.

Per i principianti, potrebbero volerci da 4 sessioni da 60 minuti ciascuna, con l'aiuto del facilitatore, fino a qualche mese.

32

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

Affronta le seguenti competenze imprenditoriali Entrecomp:

1.1 Individuare le opportunità: usa la tua immaginazione e le tue capacità per identificare le opportunità per creare valore.

1.3 Visione: lavora per realizzare la tua visione del futuro.

1.4 Valutare le idee: sfruttare al meglio le idee e le opportunità.

1.5 Pensiero etico e sostenibile: valutare le conseguenze e l'impatto di idee, opportunità e azioni.

2.2 Motivazione e perseveranza: resta concentrato e non mollare.

2.3 Mobilitazione delle risorse: raccogliere e gestire le risorse necessarie.

3.3 Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio: prendere decisioni che affrontino l'incertezza, l'ambiguità e il rischio.

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

https://libguides.csu.edu.au/review/Systematic

https://libguides.umn.edu/systematicreviews

https://libraryguides.griffith.edu.au/systematic-literature-reviews-for-education/writing-your-systematic-review

https://www.youtube.com/watch?v=WUErib-fXV0

33

Modello di business canvas

33

Modello di business canvas

Descrizione:

Il Business Model Canvas è un modello di gestione strategica utilizzato per sviluppare nuovi modelli di business e documentare quelli esistenti. Offre un grafico visivo con elementi che descrivono la proposta di valore, l'infrastruttura, i clienti e le finanze di un'azienda o di un prodotto, aiutando le aziende ad allineare le loro attività illustrando potenziali compromessi. Per introdurre gli studenti ai 9 componenti del BMC, agli studenti viene fornito un set di ipotesi di modello di business e viene chiesto di posizionare ciascuna di esse nella casella appropriata del BMC.

Obiettivo breve

Capacità di ideare, descrivere, valutare e discutere in modo sostanziale un modello di business utilizzando il Business Model Canvas.

Conoscenze richieste (se presenti):

Personas (consigliato). Dimensioni del mercato, Comportamento del mercato, Budget (consigliato).

Materiale richiesto per relatore/formatore:

Per sessioni online - Modello di business canvas online, ad esempio modelli su Miro, Mural

Per la sessione f2f – dispense stampate del modello di business canvas, una per ogni studente; pennarelli, post-it, altro materiale che stimoli la creatività. Opzionale – storyboard squares.

Per entrambi i tipi di sessione: diapositive con presentazione e spiegazione.

Materiale richiesto per partecipante/studente:

Per la sessione online: dispositivo e connessione Internet; quaderno cartaceo o digitale per prendere appunti.

Per la sessione f2f: penna e carta. Il resto sarà fornito dal formatore.

Durata : 4 ore.

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate :

1.1. Individuare le opportunità: usa la tua immaginazione e le tue capacità per identificare le opportunità per creare valore

1.3. Visione: lavora per realizzare la tua visione del futuro

1.4. Valutare le idee: sfruttare al meglio le idee e le opportunità

1.5. Pensiero etico e sostenibile: valutare le conseguenze e l'impatto di idee, opportunità e azioni

33

2.3. Mobilitazione delle risorse: raccogliere e gestire le risorse necessarie

2.4. Alfabetizzazione finanziaria ed economica: sviluppare competenze finanziarie ed economiche

2.5. Mobilitare gli altri: ispirare, entusiasmare e coinvolgere gli altri

3.2. Pianificazione e gestione: stabilire le priorità, organizzare e seguire

3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio: prendere decisioni che affrontino l'incertezza, l'ambiguità e il rischio

3.4 Lavorare con gli altri: fare squadra, collaborare e fare rete

3.5 Imparare attraverso l'esperienza: imparare facendo

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

Video da guardare prima della sessione:

https://www.youtube.com/watch?v=wwShFsSFb-Y

https://www.youtube.com/watch?v=wlKP-BaC0jA

https://www.youtube.com/watch?v=IP0cUBWTgpY

Modelli, strumenti:

https://miro.com/templates/business-model-canvas/

https://canvanizer.com/new/business-model-canvas

34

Carte mentalità imprenditoriale

34

Carte mentalità imprenditoriale

Descrizione:

Entrepreneurial Mindset Cards è un set di 24 carte di mentalità imprenditoriale che aiutano gli studenti a sviluppare competenze imprenditoriali. Gli studenti possono essere coinvolti in uno dei 4 modi suggeriti per giocare al gioco, tra cui:

Gioco 1: A ogni studente viene distribuita una carta (stampata o tramite il generatore di carte). Gli studenti leggono a turno la definizione di mindset e rispondono alla domanda sulla carta.

Gioco 2: A ogni studente vengono distribuite 2 carte e viene spiegato in che modo le mentalità sono in qualche modo collegate. (Se le due carte hanno entrambe la stessa mentalità, scambia una carta!)

Gioco 3: Consegna il mazzo completo a uno studente o a un gruppo di studenti. Chiedi loro di sistemare e poi spiegare come percepiscono le mentalità da collegare.

Gioco 4: A ogni studente viene distribuita una carta. Una carta viene poi posizionata al centro. Ogni giocatore deve spiegare in che modo la sua carta mindset è in qualche

34

Obiettivo breve:

Per ispirare la creatività imprenditoriale attraverso il gioco e la curiosità. Ti aiuterà a pensare agli oggetti di uso quotidiano in nuovi modi creativi.

Conoscenze richieste (se presenti): Nessuna.

Materiale richiesto per relatore/formatore:

Per la sessione online – Generatore di carte casuali.

Per le sessioni faccia a faccia: carte Mindset stampate, una per ogni studente.

Per entrambi i tipi di sessione: diapositive con presentazione e spiegazione.

Materiale richiesto per partecipante/studente:

Per la sessione online: dispositivo e connessione Internet; quaderno cartaceo o digitale per prendere appunti.

Per la sessione f2f: penna e carta. Il resto sarà fornito dal formatore.

Durata: 1 ora.

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

1.1. Individuare le opportunità: usa la tua immaginazione e le tue capacità per identificare le opportunità per creare valore

1.2. Creatività: sviluppare idee creative e mirate

2.1. Autoconsapevolezza e autoefficacia: credi in te stesso e continua a svilupparti

2.2. Motivazione e perseveranza: resta concentrato e non mollare

2.3. Mobilitazione delle risorse: raccogliere e gestire le risorse necessarie

3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio: prendere decisioni che affrontino l'incertezza, l'ambiguità e il rischio

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

Video da guardare prima della sessione: "#MindsetMonday: Creatività Questa divertente attività ispira la creatività attraverso il gioco e la curiosità. Ti aiuterà a pensare agli oggetti di uso quotidiano in nuovi modi creativi.

Video completo:

Italiano: https://t.co/BKjgH9kuk8

Italiano: https://t.co/4kdpfHJ8JI

Modelli, strumenti:

Carte mentalità imprenditoriale (e selettore di carte casuale!) - VentureLab

35

Innovazione MashUp

35

Innovazione MashUp

Descrizione:

I mash-up sono un metodo di generazione di idee collaborative in cui i partecipanti elaborano concetti innovativi combinando insieme diversi elementi. In una prima fase, i partecipanti fanno brainstorming su diverse aree, come tecnologie, esigenze umane e servizi esistenti. In una seconda fase, combinano rapidamente elementi da quelle aree per creare concetti nuovi, divertenti e innovativi. I mash-up dimostrano quanto sia facile e veloce elaborare idee innovative.

Obiettivo breve:

Per supportare i Partecipanti nel generare idee innovative in modo rapido e semplice.

Conoscenze richieste (se presenti): Nessuna.

Materiale richiesto per relatore/formatore:

Per sessioni online: modello di lavagna digitale, ad esempio Google Jamboard e stanze di breakout.

Per la sessione faccia a faccia: post-it, pennarelli, fogli A4, fogli per lavagna a fogli mobili.

Per entrambi i tipi di sessione: diapositive con presentazione e spiegazione.

35

Materiale richiesto per partecipante/studente:

Per la sessione online: dispositivo e connessione Internet; quaderno fisico o digitale per prendere appunti.

Per la sessione f2f – Penna e carta. Il resto sarà fornito dal formatore.

Durata: 1-2 ore.

1.1. Individuare le opportunità: usa la tua immaginazione e le tue capacità per identificare le opportunità per creare valore

1.2. Creatività: sviluppare idee creative e mirate

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

La capacità di creare una grande quantità di idee in un breve lasso di tempo.

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

Aiuto allo studio : https://toolbox.hyperisland.com/mash-up-innovation

Modelli, strumenti: https://edu.google.com/intl/ALL_us/jamboard/

36

Gioco di memoria a squadre

36

Gioco di memoria a squadre

Descrizione:

Il Team memory game è uno dei giochi di team building online e delle attività di team remote ideate per offrire divertimento e migliorare la comunicazione, rafforzando al contempo la cultura di un team. Ogni membro del team è invitato a presentarsi, includendo un fatto casuale su di lui. Dopo l'introduzione, i giocatori cercano di ricordare i fatti casuali e di abbinarli alla persona giusta.

Obiettivo breve:

La chiave è creare fin dall'inizio un ambiente coeso e interattivo tra i partecipanti al workshop, per favorire la co-creazione.

Conoscenze richieste (se presenti): Nessuna.

Materiale richiesto per relatore/formatore:

Per la sessione online: dispositivo e connessione Internet, software per riunioni virtuali, ad esempio Microsoft Teams.

Per la sessione f2f – Fogli, uno per ogni studente, insegnante e altri partecipanti.

36

Materiale richiesto per partecipante/studente:

Per la sessione online: dispositivo e connessione Internet; quaderno cartaceo o digitale per prendere appunti.

Per la sessione f2f – Da fornire da parte del formatore.

Durata: 10 minuti.

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

2.1. Autoconsapevolezza e autoefficacia: credi in te stesso e continua a svilupparti

2.5. Mobilitare gli altri: ispirare, entusiasmare e coinvolgere gli altri

3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio: prendere decisioni che affrontino l'incertezza, l'ambiguità e il rischio

3.5 Imparare attraverso l'esperienza: imparare facendo

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

L'elenco definitivo di giochi di team building online e attività a distanza (teamazing.com)

37

Mappe mentali

37

Mappe mentali

Descrizione:

La mappa mentale è un metodo efficace per generare idee tramite associazione. Per creare una mappa mentale, di solito si inizia al centro della pagina con il tema centrale/idea principale e da quel punto si procede verso l'esterno in tutte le direzioni per creare un diagramma crescente composto da parole chiave, frasi, concetti, fatti e cifre. I gruppi partecipanti possono usare la mappa mentale per generare, visualizzare, organizzare, prendere appunti e prendere decisioni.

Obiettivo breve:

Organizzare le idee e stimolare il pensiero creativo e soluzioni creative ai problemi attraverso il lavoro di squadra.

Conoscenze richieste (se presenti): Diagramma di flusso (consigliato).

Materiale richiesto per relatore/formatore:

Per sessioni online - Modello di mappa mentale online, ad esempio modelli su Miro, Mind map Art.

Per la sessione faccia a faccia: fogli di carta A4, pennarelli (preferibilmente di colori diversi).

Per entrambi i tipi di sessione: diapositive con presentazione e spiegazione.

Materiale richiesto per partecipante/studente:

Per la sessione online: dispositivo e connessione Internet; quaderno cartaceo o digitale per prendere appunti.

Per la sessione f2f – Alcuni pennarelli e carta.

Durata: 1-2 ore.

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

1.3. Visione: lavora per realizzare la tua visione del futuro

1.4. Valutare le idee: sfruttare al meglio le idee e le opportunità

1.5. Pensiero etico e sostenibile: valutare le conseguenze e l'impatto di idee, opportunità e azioni

2.5. Mobilitare gli altri: ispirare, entusiasmare e coinvolgere gli altri

3.1. Prendere l'iniziativa: andare avanti

3.2. Pianificazione e gestione: stabilire le priorità, organizzare e seguire

3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio: prendere decisioni che affrontino l'incertezza, l'ambiguità e il rischio

3.4 Lavorare con gli altri: fare squadra, collaborare e fare rete

3.5 Imparare attraverso l'esperienza: imparare facendo

37

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

Video da guardare prima della sessione: https://www.youtube.com/watch?v=nMZCghZ1hB4

Modelli, strumenti: Mappa mentale online | Software gratuito per mappe mentali | Miro

Mappa mentale Arte

38

Mini-laboratorio di Design Thinking

38

Mini-laboratorio di Design Thinking

Descrizione:

Il Design Thinking è un approccio strutturato per pianificare una strategia e un processo guidati dal design. Fornisce una panoramica dei diversi elementi in un processo di progettazione ed è una tecnica sistemica per raccogliere input da un progetto. Ciò è utile per la comunicazione interna all'interno di un team di progetto e anche esternamente verso gli stakeholder. Un design thinking canvas viene utilizzato per facilitare l'ideazione. Il Canvas contiene 8 elementi: Persone, Narrazione, Sfide, Visione, Impatto, Gestione, Problema e Soluzione. Per introdurre gli studenti agli 8 componenti del Design thinking Canvas, agli studenti viene fornito un set di ipotesi di progetto e viene chiesto loro di progettare una strategia e un processo in base agli 8 elementi.

Obiettivo breve:

Per consentire ai team innovativi di collaborare visivamente e di trovare soluzioni ai loro problemi o alle loro sfide.

Conoscenze richieste (se presenti): Personaggi (consigliato).

Materiale richiesto per relatore/formatore:

Per sessioni online - Online Design Thinking Canvas, ad esempio, Modelli su Mural.

Per la sessione f2f: dispense stampate di Design Thinking Canvas, una per ogni studente; pennarelli, post-it, altro materiale che stimoli la creatività.

Per entrambi i tipi di sessione: diapositive con presentazione e spiegazione.

Materiale richiesto per partecipante/studente:

Per la sessione online: dispositivo e connessione Internet; quaderno cartaceo o digitale per prendere appunti.

Per la sessione f2f: penna e carta. Il resto sarà fornito dal formatore.

Durata: 2 ore.

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

1.1. Individuare le opportunità: usa la tua immaginazione e le tue capacità per identificare le opportunità per creare valore

1.2. Creatività: sviluppare idee creative e mirate

1.3. Visione: lavora per realizzare la tua visione del futuro

1.4. Valutare le idee: sfruttare al meglio le idee e le opportunità

1.5. Pensiero etico e sostenibile: valutare le conseguenze e l'impatto di idee, opportunità e azioni

2.3. Mobilitazione delle risorse: raccogliere e gestire le risorse necessarie

2.4. Alfabetizzazione finanziaria ed economica: sviluppare competenze finanziarie ed economiche

2.5. Mobilitare gli altri: ispirare, entusiasmare e coinvolgere gli altri

3.1. Prendere l'iniziativa: andare avanti

3.2. Pianificazione e gestione: stabilire le priorità, organizzare e seguire

3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio: prendere decisioni che affrontino l'incertezza, l'ambiguità e il rischio

3.4 Lavorare con gli altri: fare squadra, collaborare e fare rete

3.5 Imparare attraverso l'esperienza: imparare facendo

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

Video da guardare prima della sessione: (681) Cosa potrebbe essere il Design Thinking - YouTube

Modelli, strumenti: Design thinking canvas (mural.co)

39

Mini workshop sul modello aziendale

39

Mini workshop sul modello aziendale

Descrizione:

Un modello aziendale descrive come un'organizzazione crea, distribuisce e cattura valore in contesti economici, sociali, culturali o di altro tipo. Il Business Model Canvas viene utilizzato per facilitare questa ideazione offrendo un grafico visivo con elementi che descrivono la proposta di valore, l'infrastruttura, i clienti e le finanze di un'azienda o di un prodotto, aiutando le aziende ad allineare le loro attività illustrando potenziali compromessi. Per introdurre gli studenti ai 9 componenti del BMC, agli studenti viene fornito un set di ipotesi di modello aziendale e viene chiesto di posizionare ciascuna di esse nella casella appropriata del BMC.

Obiettivo breve:

Per ideare, descrivere, valutare e discutere in modo sostanziale un modello di business utilizzando il Business Model Canvas.

Conoscenze richieste (se presenti):

Per ideare, descrivere, valutare e discutere in modo sostanziale un modello di business utilizzando il Business Model Canvas.

Materiale richiesto per relatore/formatore:

Per sessioni online - Modello di business canvas online, ad esempio modelli su Miro, Mural.

Per la sessione f2f – dispense stampate del modello di business canvas, una per ogni studente; pennarelli, post-it, altro materiale che stimoli la creatività. Opzionale – storyboard squares.

Per entrambi i tipi di sessione: diapositive con presentazione e spiegazione.

Materiale richiesto per partecipante/studente:

Per la sessione online: dispositivo e connessione Internet; quaderno cartaceo o digitale per prendere appunti.

Per la sessione f2f – penna e carta. Il resto sarà fornito dal formatore.

Durata: 2 ore.

Competenze imprenditoriali specifiche affrontate:

1.3. Visione: lavora per realizzare la tua visione del futuro

1.4. Valutare le idee: sfruttare al meglio le idee e le opportunità

1.5. Pensiero etico e sostenibile: valutare le conseguenze e l'impatto di idee, opportunità e azioni

2.5. Mobilitare gli altri: ispirare, entusiasmare e coinvolgere gli altri

3.1. Prendere l'iniziativa: andare avanti

3.2. Pianificazione e gestione: stabilire le priorità, organizzare e seguire

3.3. Gestire l'incertezza, l'ambiguità e il rischio: prendere decisioni che affrontino l'incertezza, l'ambiguità e il rischio

3.4 Lavorare con gli altri: fare squadra, collaborare e fare rete

3.5 Imparare attraverso l'esperienza: imparare facendo

Materiali di supporto: scenari, modelli, strumenti, sussidi didattici, elementi visivi:

Video da guardare prima della sessione:
https://www.youtube.com/watch?v=wwShFsSFb-Y

https://www.youtube.com/watch?v=wlKP-BaC0jA

https://www.youtube.com/watch?v=IP0cUBWTgpY

Modelli, strumenti:

https://miro.com/templates/business-model-canvas/

https://canvanizer.com/new/business-model-canvas

SEGUI IL NOSTRO VIAGGIO

www.moowcode.eu

Co-funded by the European Union

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.