



Regione Toscana

**GIOVANI SI'**



**Avviso pubblico** per l’attuazione del Programma Garanzia Occupabilità dei Lavoratori da finanziare nell’ambito del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), Missione 5 “Inclusione e coesione”, Componente 1 “ Politiche per il Lavoro”, Riforma 1.1 “Politiche Attive del Lavoro e Formazione”, finanziato dall’Unione europea – Next Generation EU ed a valere anche sulle risorse del Patto per il Lavoro e **finalizzato all’individuazione dei Soggetti Esecutori nell’ambito del progetto “Yes I Start Up – Formarsi per diventare imprenditore/imprenditrice in Toscana” (YISU Toscana) - CUP D54D23002380007**

## **ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO FORMATIVO**

Nel quadro della Convenzione Regione Toscana-ARTI-ENM, si finanziano attività volte a promuovere e sostenere l’autoimpiego e l’autoimprenditorialità. Più in particolare, *YISU-Toscana* finanzia attività formative standardizzate, di accompagnamento e supporto alla promozione della cultura d’impresa e finalizzate all’accesso alle diverse misure di agevolazione disponibili a livello italiano e regionale.

L’azione formativa e di accompagnamento consente ai beneficiari di acquisire le conoscenze di base per la creazione e la gestione di un’attività imprenditoriale e/o per l’autoimpiego, con particolare riguardo alla corretta e completa redazione di un business plan finalizzato alla presentazione della domanda di finanziamento per l’accesso alle diverse misure nazionali o regionali.

Alla rete dei soggetti esecutori è demandata l’azione formativa territorializzata.

I percorsi formativi prevedono la definizione di un corso standard ed un’azione preliminare di formazione docenti per uniformare i livelli minimi di erogazione dell’azione formativa e di accompagnamento. L’azione preliminare di formazione docenti (riservata ai soli soggetti esecutori/partner selezionati) ha l’obiettivo non solo di uniformare l’intervento d’aula nei contenuti, ma anche quello di assicurare adeguati standard di qualità, accrescere l’efficacia degli interventi erogati dai differenti attori sull’intero territorio regionale, sensibilizzare gli attori più prossimi ai destinatari della misura sulle caratteristiche della stessa, sugli obiettivi di risultato associati all’azione formativa e di condividere le best practices.

Il percorso formativo è di 100 ore nelle quali il beneficiario sarà accompagnato dai soggetti esecutori che erogheranno la formazione, a saper riconoscere e sviluppare le proprie attitudini imprenditoriali; il beneficiario sarà formato sulle nozioni generali di management d’impresa, oltre a essere informato sulla rete degli attori istituzionali e sugli strumenti utili per fare impresa, nonché sulle competenze digitali.

Nel dettaglio, il percorso è articolato in due Fasi:

**Fase A – percorso formativo collettivo di base**, della durata complessiva di 60 ore, da erogarsi in gruppi da **un minimo di 5 partecipanti ad un massimo di 12 partecipanti**, basato su elementi pratici, in grado di mettere in condizione i beneficiari di organizzare in maniera compiuta la propria idea di impresa, formalizzandola in un business plan rispondente ai criteri di valutazione degli Enti responsabili delle misure agevolative, articolato nelle seguenti Unità Didattiche:

<b>Unità didattiche FASE A</b>		
<b>N.</b>	<b>Titolo</b>	<b>Ore complessive</b>
1	Analisi delle competenze in ingresso e delle soft skills, analisi delle motivazioni del discente e percorso incentivante, Motivazione all'imprenditorialità, Piramide di Maslow ed automotivazione.	5
2	Autoimprenditorialità, lavoro autonomo e start up.	5
3	Competenze digitali: gestione dati, informazioni e contenuti digitali; strumenti informatici: pec, consultazione del cassetto fiscale, fatturazione elettronica; produzione, valutazione e gestione di documenti informatici; open data; protezione dei dispositivi, dei dati personali e della privacy; e-commerce e utilizzo dei social networks orientati alle attività di marketing.	10
4	Profili soggettivi e coerenza con l'idea di impresa/lavoro autonomo.	5
5	I 5 pilastri per la costruzione dell'idea di impresa/lavoro autonomo: Cosa? Come? Dove? Perché? A chi?	5
6	Strumenti innovativi per l'efficace definizione del proprio modello di business: -i principi del Business Model Canvas (BMC); -dal BMC al piano di impresa/lavoro autonomo.	5
7	Le tipologie d'impresa Adempimenti giuridico-amministrativi e fiscali per l'avvio dell'attività.	5
8	La cantierabilità amministrativa dell'iniziativa imprenditoriale o di lavoro autonomo.	5
9	L'Analisi S.W.O.T: necessità e utilità di uno strumento di pianificazione strategica.	5

	Analisi di casi concreti di successo/insuccesso imprenditoriale.	
10	Strategie di vendita e di promozione della propria iniziativa imprenditoriale/lavoro autonomo.	5
11	Piano operativo e organizzazione: -il processo produttivo ed il piano degli investimenti e degli approvvigionamenti; -il prospetto delle risorse umane, attività e responsabilità.	5

**Fase B** - percorso individuale, sia per singolo utente che per piccole aule con un **massimo di 3 allievi per aula**, della durata di 40 ore, di accompagnamento e di assistenza tecnico-specialistica one to one, per l'approfondimento delle tematiche inerenti alla creazione d'impresa e l'accesso alle misure di agevolazioni nazionali e/o regionali, inclusa anche la redazione del piano economico finanziario previsionale e l'eventuale redazione della domanda per la presentazione del finanziamento, articolato nelle seguenti Unità didattiche:

<b>Unità didattiche FASE B</b>		
<b>N.</b>	<b>Titolo</b>	<b>Ore complessive</b>
1	La S.W.O.T. Analysis della propria iniziativa imprenditoriale/lavoro autonomo, analisi del settore di riferimento con le quali il potenziale imprenditore si dovrà interfacciare: - Punti di forza - Punti di debolezza - Opportunità - Minacce	6
2	La sostenibilità Economico-Finanziaria: -la struttura dei costi e dei ricavi -il programma di spesa -il conto economico previsionale e la copertura del programma di spesa.	12
3	Il Mercato di riferimento dell'iniziativa Imprenditoriale/lavoro autonomo: -localizzazione -area di business -analisi della clientela -analisi della concorrenza -eventuale analisi di casi concreti analoghi di successo/insuccesso imprenditoriale.	12

4	La comunicazione efficace, la gestione delle relazioni interpersonali e gli strumenti presenti sul territorio al fine di ampliare la propria rete istituzionale/marketing. Comunicare e condividere all'interno della propria azienda/altre imprese/PA	5
5	Revisione finale del piano di impresa	5

Il percorso, comprensivo delle 2 Fasi, sarà realizzato in presenza e/o in modalità **FAD sincrona** mediante il sistema informativo di ENM (piattaforma integrata), che consentirà ai partecipanti di interagire in live streaming con i docenti, in modo da consentire la capillarizzazione sul territorio delle attività e rendere efficiente ed inclusivo l'intervento anche per le aree regionali più interne.

In particolare, sarà realizzata in presenza almeno la prima unità didattica di ogni Fase (Fase A e Fase B).

Nel caso di comprovate impossibilità oggettive, anche imprevedibili e sopravvenute, che saranno valutate caso per caso da ENM, resta ferma la possibilità per i singoli allievi di effettuare l'intero percorso formativo in modalità FAD sincrona.

Il conseguimento dell'*attestato finale* (attestazione di seconda parte) del percorso è subordinato alla frequenza di almeno il 70% del monte ore complessivo.

Per l'unità didattica "Competenze digitali", che contribuirà all'obiettivo di Tagging digitale, verrà rilasciata una specifica ed autonoma attestazione di frequenza.

Ai partecipanti delle attività formative che non raggiungano il 70% del monte ore complessivo verrà rilasciato un attestato di frequenza relativamente alle sole unità didattiche completate per intero.