



REGIONE DEL VENETO



Centro Produttività
Veneto
Formazione & Innovazione



Azienda Speciale
Camera Commercio Venezia



PIU' GIOVANI – PIU' DONNA – PIU' IMPRESA

OPEN DAY IMPRENDITORIA FEMMINILE E GIOVANILE

MERCOLEDI' 9 OTTOBRE 2013
dalle 9.00 alle 18.00

presso Albergo Novotel Via Ceccherini, 21
Mestre Venezia

Venezi@Opportunità nell'ambito del Programma Regionale per l'Imprenditoria Femminile e Giovanile 2012-2013 organizza ad ottobre la I edizione dell' OPEN DAY IMPRENDITORIA FEMMINILE E GIOVANILE, una giornata di seminari, workshop e assistenza gratuiti rivolti ai futuri imprenditori, giovani e donne e a chi ha già un'impresa costituita da non più di 5 anni.

N	ORA	TITOLO	DOCENTE	SALA
1	9.00-13.00	SEMINARIO: METTERSI IN PROPRIO Saluti introduttivi: Assessore all' Economia e Sviluppo, Ricerca e Innovazione Marialuisa Coppola	RAFFAELLA LOSITO	ROMA1 + MILANO
2	9.30-12.30	WORKSHOP: IL MARKETING PER LE START-UP	NEREO LANZONI	BOLOGNA
3	9.30-11.30	WORKSHOP: LA GESTIONE DELLA START-UP. I TIPICI PROBLEMI ORGANIZZATIVI	MAURIZIO FERACO	TORINO
4	10.00-13.00	WORKSHOP: COME CREARE UN SOLIDO VANTAGGIO COMPETITIVO	STEFANO DONATI	FIRENZE
5	10.30-13.30 /14.30-17.30	SEMINARIO: E-COMMERCE	ENRICO COLACILLO	VENEZIA
6	12.30-14.30	WORKSHOP: LA GESTIONE DELLA START UP. GLI STRUMENTI DI CONTROLLO DI GESTIONE	MAURIZIO FERACO	TORINO
7	14.00-17.00	WORKSHOP: COMUNICARE LA PROPRIA AZIENDA	STEFANO DONATI	FIRENZE
8	14.30-17.30	SEMINARIO: LA SCELTA DELLA FORMA GIURIDICA	RAFFAELLA LOSITO	ROMA1 + MILANO
9	15.00-18.00	WORKSHOP: COME FARE UN PREVENTIVO E FARE IL BUDGET	NEREO LANZONI	BOLOGNA
10	15.30-17.30	WORKSHOP: LA GESTIONE DELLA START UP. IL BUSINESS PLAN COME STRUMENTO DI PIANIFICAZIONE DELLA GESTIONE	MAURIZIO FERACO	TORINO

PROGRAMMA COMPLETO DEGLI INCONTRI

N	ORA	TITOLO	DOCENTE	SALA	N. POSTI
1	9.00-13.00	SEMINARIO: METTERSI IN PROPRIO	RAFFAELLA LOSITO e CHIARA TAGLIAFERRO	ROMA1 + MILANO	108

Seminario di orientamento rivolto ad aspiranti imprenditori.

Saluti introduttivi: Assessore all' Economia e Sviluppo, Ricerca e Innovazione **Marialuisa Coppola**

- Considerazioni preliminari per l'avvio d'impresa
 - Perché voglio fare l'imprenditore?
 - Qual' è il modo migliore per realizzare la mia idea?
 - L'importanza di un buon Business Plan
- Cosa voglio vendere? Chi saranno i miei clienti e come li raggiungerò?
 - La ricerca di mercato
 - Il prodotto e il cliente
 - Il piano di marketing
- Un po' di economia e finanza prima di partire...
 - La pianificazione economico finanziaria
 - I principali finanziamenti agevolati per le nuove imprese
- I servizi camerali a supporto della creazione e dello sviluppo d'impresa: a chi chiedere cosa?
- Panoramica sugli interlocutori che promuovono l'imprenditoria locale

N	ORA	TITOLO	DOCENTE	SALA	N. POSTI
2	9.30-12.30	WORKSHOP: IL MARKETING PER LE START-UP	NEREO LANZONI	BOLOGNA	20

Il workshop prevede una forte interazione con i futuri imprenditori e uno scambio reciproco di esperienze e casi aziendali da affrontare per identificare la propria nicchia di mercato ed aumentare il livello di competitività sul mercato di riferimento.

- Come fare un ricerca di mercato low-cost
- Come scegliere i propri soci
- Come conquistare e difendere la propria nicchia di mercato

Nella seconda parte del workshop verranno esaminati i singoli casi aziendali e le richieste di approfondimento richieste dai partecipanti.

90 MINUTI teorici + 90 MINUTI Consulenza di gruppo

N	ORA	TITOLO	DOCENTE	SALA	N. POSTI
3	9.30-11.30	WORKSHOP: LA GESTIONE DELLA START-UP. I TIPICI PROBLEMI ORGANIZZATIVI	MAURIZIO FERACO	TORINO	20

La gestione delle Start Up passa per dinamiche interne che necessitano di competenze ancora in fase di completamento, di conflitti per ruoli trasversali e di assetti in fase di costruzione. Nella maggior parte dei casi queste dinamiche vengono sottovalutate, e subite passivamente, in quanto l'attenzione è rivolta principalmente alle dinamiche esterne.

Il Workshop si pone l'obiettivo di orientare i partecipanti alla gestione degli aspetti organizzativi, attraverso la disamina di esempi e casi concreti vissuti come consulente.

N	ORA	TITOLO	DOCENTE	SALA	N. POSTI
4	10.00-13.00	WORKSHOP: COME CREARE UN SOLIDO VANTAGGIO COMPETITIVO	STEFANO DONATI	FIRENZE	40

L'obiettivo di questo incontro prevede di individuare i moventi di acquisto occulti del cliente per creare un'offerta che si distingua per originalità, efficacia ed appeal da quella dei concorrenti. Questo lavoro è finalizzato a sostenere con successo la propria richiesta economica senza cedere alle continue richieste di sconto.

- Come realizzare una proposta intrigante
 - I fattori che determinano la percezione di valore
 - Leve psicologiche per soddisfare i bisogni occulti
- Nella seconda parte verranno illustrati casi di successo ed esaudite le richieste di approfondimento richieste dai partecipanti.

120 MINUTI teorici+ 60 MINUTI Consulenza di gruppo

N	ORA	TITOLO	DOCENTE	SALA	N. POSTI
5	10.30-13.30 /14.30-17.30	SEMINARIO: E-COMMERCE	ENRICO COLACILLO	VENEZIA	60

L'obiettivo del seminario è offrire ai partecipanti una visione più precisa di che cos'è un e-commerce, di quali sono le potenzialità di questa modalità di vendita e quando è conveniente o meno dotarsi di questo strumento, nello specifico si affronteranno le seguenti tematiche:

- Cosa significa gestire un e-commerce
- Strategia di marketing per e-commerce
- L'esperienza di acquisto on-line

N	ORA	TITOLO	DOCENTE	SALA	N. POSTI
6	12.30-14.30	WORKSHOP: LA GESTIONE DELLA START UP. GLI STRUMENTI DI CONTROLLO DI GESTIONE	MAURIZIO FERACO	TORINO	20

Una volta avviata la fase di gestione, la Start Up necessita di strumenti di Controllo sul versante Economico e Finanziario, oltre che di gestione Commerciale, pur in assenza di Piattaforme ERP integrate.

Il Workshop cercherà di fornire ai partecipanti un quadro di insieme delle informazioni gestionali maggiormente utili, oltre che l'analisi di strumenti concreti realizzati tramite Excel, in grado di garantire le informazioni minime necessarie.

N	ORA	TITOLO	DOCENTE	SALA	N. POSTI
7	14.00-17.00	WORKSHOP: COMUNICARE LA PROPRIA AZIENDA	STEFANO DONATI	FIRENZE	40

L'incontro prevede di individuare le prerogative di un'attività di communication-mix di successo, avvalendosi dei nuovi "social media", ma anche di strumenti complementari, poco utilizzati e per questo molto funzionali.

- Il raggiungimento dei propri target di mercato
- I social media e gli utilizzi nei diversi settori merceologici
- Realizzare il piano di communication-mix

Nella seconda parte i partecipanti saranno chiamati a realizzare il proprio piano di comunicazione, con l'utilizzo di un documento individuale da compilare.

90 MINUTI teorici+ 90 MINUTI laboratorio

N	ORA	TITOLO	DOCENTE	SALA	N. POSTI
8	14.30-17.30	SEMINARIO: LA SCELTA DELLA FORMA GIURIDICA	RAFFAELLA LOSITO	ROMA1 + MILANO	108

In quale forma mi conviene mettermi in proprio e con quali procedure?

Introduzione alle diverse forme giuridiche

La differenza tra imprenditore e lavoro autonomo

I principali adempimenti nella gestione fiscale dell'impresa

La nuova normativa in materia fiscale – il regime dei contribuenti minimi

N	ORA	TITOLO	DOCENTE	SALA	N. POSTI
9	15.00-18.00	WORKSHOP: COME FARE UN PREVENTIVO E FARE IL BUDGET	NEREO LANZONI	BOLOGNA	20

Il workshop prevede una forte interazione operativa con i futuri imprenditori per governare le leve strategiche di pianificazione aziendale. Viene prevista un'esercitazione di alcuni casi aziendali.

Temi trattati nella prima parte del workshop:

- Preventivi, quotazioni, listini: come calcolare il prezzo di vendita
- Il budget ricavi e il budget costi
- La pianificazione economica e commerciale

Nella seconda parte verranno esaminati i singoli casi aziendali e le richieste di approfondimento richieste dai partecipanti.

90 minuti teorici + 90 minuti CONSULENZA DI GRUPPO

N	ORA	TITOLO	DOCENTE	SALA	N. POSTI
10	15.30-17.30	WORKSHOP: LA GESTIONE DELLA START UP. IL BUSINESS PLAN COME STRUMENTO DI PIANIFICAZIONE DELLA GESTIONE	MAURIZIO FERACO	TORINO	20

Il Business Plan è un documento che viene costruito nell'intento di comunicare agli Stakeholder i propri obiettivi e le strategie per il raggiungimento dei risultati fissati. In realtà il documento ha una utilità correlata alla gestione, come "mappa interna" di riferimento e richiede una manutenzione continua con la analisi degli scostamenti rispetto a quanto Pianificato.

Il Workshop si pone l'obiettivo di Analizzare le varie forme di Business Plan realizzabili, e l'utilizzo degli stessi come strumento guida utile alla gestione.

MODALITA' DI ISCRIZIONE

ATTENZIONE!!! Le iscrizioni possono essere effettuate per tutti i workshop/seminari così come anche ad uno solo di essi, la scelta di quanti e quali workshop/seminari seguire andrà fatta in base alle proprie esigenze conoscitive e interessi facendo attenzione alle sovrapposizioni di orari delle singole lezioni. Per iscriversi cliccare al seguente link: <http://www.veneziaoportunita.it/> ed accedere alla sezione **CORSI / Open Day 9 ottobre 2013** e compilare la maschera di adesione on-line **entro il 4 ottobre 2013**.

Le iscrizioni saranno accettate esclusivamente on-line e fino ad esaurimento posti.

L'iscrizione e la partecipazione sono interamente gratuiti.

CONTATTI

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA Servizio Nuova Impresa

Venezi@Opportunità - Azienda Speciale della Camera di Commercio di Venezia
Via Banchina Molini 8, Centro Direzionale Torre Uno, 30175, Marghera Venezia

Tel. 041- 8106500/6599 fax 041- 8106550

e-mail: servizionuovaimpresa@ve.camcom.it

e-mail: veneziaoportunita@ve.camcom.it

web: www.veneziaoportunita.it