



Co-funded by  
the European Union

# LEI HA UN'IMPRESA

KIT DI STRUMENTI

*"DALL'INSEGNANTE ALL'INSEGNANTE"*



**FEMUR**  
Federación Española  
de la Mujer Rural

### **Dichiarazione di non responsabilità**

**Finanziato dall'Unione Europea. Le opinioni e i pareri espressi nel presente documento sono quelli degli autori e non riflettono necessariamente quelli dell'Unione Europea o dell'Agenzia Nazionale. Né l'Unione Europea né l'Agenzia Nazionale possono essere ritenute responsabili per essi.**

FEMUR

C/ Cañada de Buitrago, 1  
40353 Hontalbilla (Segovia)  
Tel. 921 123 010  
administracion@femur.es

Partners:

- Srednja škola Sveti Trifun (Aleksandrovac, Serbia).
- IIS Gobetti Marchesini-Casale-Arduino (Turín, Italy).
- Varenos Ryto Progimnazija (Varènos r. sav., Lituania).
- Liceul Tehnologic Clisura Dunarii (Moldova Noua, Romania).

# INDICE DEI CONTENUTI

## Introduzione

### 1. Preparare e ispirare

Consigli per introdurre l'imprenditorialità in classe, attività di socializzazione e motivazionali.

### 2. Formazione e sviluppo delle competenze degli insegnanti

Come utilizzare la guida FEMUR; esempi di programmi delle lezioni; competenze chiave per gli insegnanti che lavorano nell'ambito dell'educazione all'imprenditorialità.

### 3. Progettazione del programma di mentoring

Come abbinare mentori e studenti; modelli per sessioni, obiettivi e riflessioni; strumenti pratici di mentoring quali accordi, schede di avanzamento e diari.

### 4. Laboratori degli studenti

Idee pronte all'uso per laboratori didattici implementate con successo dalle scuole partner.



### **5. Organizzare una fiera locale**

Linee guida per la pianificazione dell'evento finale degli studenti, ruoli degli insegnanti e degli studenti, criteri di valutazione e idee di comunicazione per rendere l'evento visibile e stimolante.

### **6. Le migliori pratiche e idee di impresa**

Una selezione delle migliori idee di impresa sviluppate in Serbia, Italia, Romania e Lituania.

### **7. Interviste e Citazioni**

Brevi testimonianze di insegnanti e studenti sul loro percorso di apprendimento.

### **8. Uguaglianza di genere e consigli di inclusione**

Materiali pronti per essere utilizzati.

### **9. Sostenibilità e seguito delle attività**

Idee per continuare il lavoro a livello scolastico: club di imprenditorialità, mentori ex-alunni, partnership locali e collegamenti a risorse dell'UE quali EntreComp e la piattaforma dell'UE per le imprenditrici.

## **Allegati**





## INTRODUZIONE

Questo toolkit è il risultato del progetto She's Got a Biz - Crafting Rural Women Entrepreneurs in Education e del lavoro pratico svolto da insegnanti provenienti da Serbia, Italia, Romania e Lituania. Nel corso dell'ultimo anno, questi insegnanti hanno tradotto in azioni concrete le competenze e le conoscenze acquisite durante il corso di formazione tenutosi a Hontalbilla, in Spagna, organizzato da FEMUR. Il corso si è basato sulla guida che FEMUR aveva precedentemente sviluppato nell'ambito del progetto "Sviluppo della guida 'She's Got a Biz' per insegnanti delle zone rurali sulle competenze imprenditoriali pratiche".

La guida e il corso di formazione hanno offerto un'introduzione concreta all'educazione all'imprenditorialità e alla sua rilevanza nel promuovere l'innovazione e l'autosufficienza nelle comunità rurali. Gli insegnanti hanno esplorato come identificare le opportunità imprenditoriali locali, come integrare l'imprenditorialità nei programmi scolastici esistenti e come insegnare competenze imprenditoriali pratiche alle studentesse attraverso metodi pratici, coinvolgenti e inclusivi. Il corso ha anche incoraggiato gli insegnanti a promuovere la parità di genere, a sfidare gli stereotipi e a costruire relazioni significative con le imprese locali e gli attori della comunità.

Una volta tornati nelle loro scuole, i 16 insegnanti partecipanti hanno condiviso con i colleghi ciò che avevano imparato e hanno iniziato a lavorare a stretto contatto con i loro studenti. Ogni scuola ha avviato un programma di mentoring imprenditoriale femminile, in cui gli insegnanti hanno guidato le studentesse attraverso il processo di definizione delle idee, rafforzamento delle competenze e acquisizione di fiducia in se stesse. Questi programmi di mentoring hanno portato all'organizzazione di eventi locali di sfida imprenditoriale, in cui gli studenti hanno presentato le loro idee di business e hanno gareggiato per il miglior progetto. Ogni scuola ha selezionato un vincitore e le idee vincitrici saranno presentate sia alla conferenza finale del progetto che in questo toolkit.

Per questo motivo, il toolkit non è teorico, ma si basa su esperienze reali, workshop, sessioni di mentoring e pratiche didattiche svoltesi nei quattro Paesi partner. Il suo scopo è semplice: offrire ad altri insegnanti un percorso chiaro e pratico da seguire se desiderano introdurre l'educazione all'imprenditorialità per le ragazze nelle loro scuole e comunità.



Preparare e ispirare

## Preparare e ispirare

Introdurre l'imprenditorialità in classe diventa più facile quando gli studenti riescono a collegare ciò che imparano alla vita reale. Molte scuole coinvolgono già gli studenti a esempi di attività economica attraverso materie specialistiche, visite ad imprese locali o contatti con imprenditori. Dare agli studenti la possibilità di osservare l'imprenditorialità in contesti reali è uno dei modi più efficaci per stimolare la curiosità, la creatività e la motivazione. Quando i giovani vedono come nascono le imprese, come crescono le idee o come vengono risolte le sfide, iniziano a comprendere l'imprenditorialità come un percorso pratico e realizzabile.

Un altro modo efficace per ispirare gli studenti è attraverso storie reali. Presentare esempi di imprenditori di successo, in particolare donne, aiuta a rompere gli stereotipi di genere, incoraggia la partecipazione paritaria e permette agli studenti di identificarsi con esperienze autentiche. Le storie di imprenditori locali, piccole imprese familiari, artigiani, produttori alimentari o start-up creative rendono il processo di apprendimento concreto e facilmente comprensibile. Gli esempi internazionali possono ampliare gli orizzonti degli studenti, mostrando le tendenze globali, l'innovazione e il valore sociale che molti imprenditori creano. Queste narrazioni dimostrano che il successo non è lineare, ma si costruisce attraverso la perseveranza, la flessibilità e l'apprendimento continuo.

L'uso di brevi video, interviste, articoli o post sui social media di aziende reali aiuta a portare l'imprenditorialità in classe in modo vivido e coinvolgente. Gli insegnanti possono guidare gli studenti attraverso semplici domande di riflessione come:

- Che problema risolve questa idea di imprenditorialità?
- Cos'è innovativo in quello che propongono?
- Qualcosa di simile potrebbe funzionare nella nostra comunità?



## Giochi rompighiaccio suggeriti e attività pratiche

Prima di ogni workshop, gli insegnanti hanno utilizzato attività di ice-breaking per aiutare gli studenti a entrare in contatto tra loro, soprattutto quando i gruppi provenivano da classi diverse o non avevano mai lavorato insieme prima. Queste attività contribuiscono a creare fiducia, apertura e collaborazione, elementi essenziali per l'apprendimento dell'imprenditorialità.

Esempi di attività di ice-breaking utilizzate in classe:

### 1. Il gioco del coniglio

Gli studenti immaginano di tenere in braccio un coniglio e di compiere un'azione semplice. Alla fine, ripetono quell'azione con un compagno di classe.

Scopo: rompere il ghiaccio, creare un contatto e aiutare gli studenti a sentirsi più a loro agio gli uni con gli altri.

### 2. Come venderesti il tuo compagno?

Un'attività ludica utilizzata per introdurre il marketing. Gli studenti "promuovono" in modo creativo un compagno di classe mettendo in risalto le sue qualità positive.

Scopo: aiutare gli studenti a comprendere il valore, la comunicazione e le basi del marketing in modo divertente e memorabile.

### 3. Trova il tuo imprenditore gemello

Ogni studente riceve una scheda che descrive una competenza (creatività, organizzazione, abilità tecniche, talento artistico, amore per la natura). Gli studenti trovano un compagno con competenze simili o complementari.

Obiettivo: mostrare l'importanza della diversità nei team imprenditoriali e aiutare gli studenti a scoprire i propri punti di forza.

### 4. In una parola il gioco dei sogni

Ogni studente condivide una parola che rappresenta il lavoro dei propri sogni. Gli altri cercano di indovinare di quale professione si tratta.

Scopo: avviare una conversazione sulle aspirazioni e su come l'imprenditorialità possa collegarsi ai sogni personali.

### 5. Cosa puoi migliorare nella tua comunità?

Gli studenti riflettono rapidamente sui problemi reali che osservano nella loro città o nel loro Paese.

Scopo: orientare il pensiero verso la risoluzione dei problemi e gettare le basi per la generazione di idee.

### 6. Idea Walk

Gli studenti fanno una camminata nell'area intorno alla propria scuola, osservando problemi e opportunità.

Obiettivo: aiutare gli studenti a capire le migliori idee di impresa partendo da problemi reali.





Formazione e sviluppo delle  
competenze per insegnanti

## FORMAZIONE E SVILUPPO DELLE COMPETENZE PER INSEGNANTI

Una preparazione di alta qualità degli insegnanti è essenziale per garantire che l'educazione all'imprenditorialità possa essere impartita con sicurezza e creatività in classe. La guida FEMUR e il corso di formazione hanno costituito la base di questo processo, offrendo agli insegnanti un percorso strutturato per sviluppare le conoscenze, le competenze e i metodi necessari per sostenere le studentesse nell'esplorazione dell'imprenditorialità.

### Usare la guida di Femur

La guida FEMUR è stata lo strumento di riferimento principale durante tutto il progetto. Gli insegnanti l'hanno utilizzata per comprendere gli obiettivi del programma e selezionare i temi più rilevanti per ogni fase del lavoro degli studenti. Prima di preparare i workshop o le sessioni di mentoring, gli insegnanti hanno riletto il modulo specifico relativo all'argomento che avrebbero sviluppato, come la generazione di idee, l'imprenditorialità basata sulla comunità, la pianificazione finanziaria, il marketing o la promozione.

La guida è completa e fornisce un'ampia varietà di attività, esempi e approcci pedagogici. Nei momenti di incertezza, gli insegnanti sono tornati alla guida per chiarire gli obiettivi e scegliere i metodi più adatti alle esigenze dei loro studenti. Il corso di formazione a Hontalbilla ha completato questo processo offrendo agli insegnanti un'esperienza diretta con la metodologia della guida, rendendo più facile tradurre i contenuti in pratica.



### Competenze chiave degli insegnanti per sviluppare l'imprenditorialità

L'insegnamento dell'imprenditorialità richiede una serie di competenze eterogenee. Gli insegnanti coinvolti nel progetto hanno rafforzato competenze quali:

- Alfabetizzazione finanziaria ed economica – per aiutare gli studenti nella preparazione di piani aziendali, bilanci e strategie di mercato.
- Capacità comunicative e interpersonali: essenziali per motivare gli studenti, offrire feedback costruttivi e guidarli attraverso le sfide.
- Creatività e problem solving: per aiutare gli studenti a generare idee innovative e sviluppare soluzioni.
- Competenze digitali e mediatiche: utili per insegnare marketing, promozione sui social media e comunicazione digitale di base.
- Metodi di insegnamento inclusivi: particolarmente importanti per garantire che le ragazze si sentano incoraggiate a partecipare e a assumere ruoli di leadership.
- Competenze linguistiche: utili quando si utilizzano materiali internazionali o si collabora con partner.

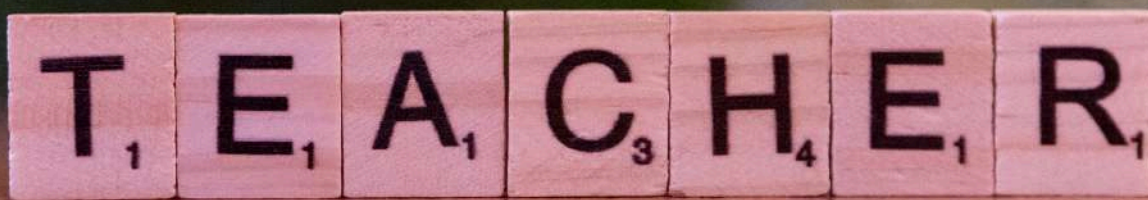
Il lavoro di squadra si è rivelato particolarmente efficace. Gli insegnanti spesso si sono completati a vicenda: uno eccelleva nella lingua e nella comunicazione, un altro nell'economia e nella pianificazione finanziaria, un altro ancora nella promozione digitale o nella generazione di idee. Questa combinazione ha permesso loro di coprire tutti i ruoli necessari al progetto con sicurezza e qualità.

### Applicare l'apprendimento nelle scuole

Dopo la formazione FEMUR, gli insegnanti hanno tradotto ciò che avevano imparato in sessioni interattive a misura di studente. Hanno:

- Adattato i moduli della guida al contesto locale.
- Creato cicli imprenditoriali chiari e gradualmente per gli studenti.
- Progettato attività pratiche che introducessero le idee attraverso la pratica piuttosto che la teoria.
- Utilizzato l'approccio "Da insegnanti a insegnanti", semplificando i concetti e trasformandoli in workshop coinvolgenti.

La fase di formazione e sviluppo delle capacità ha fatto sì che gli insegnanti si sentissero preparati, supportati e ispirati, pronti a guidare i propri studenti in un percorso imprenditoriale radicato nella comunità, nella creatività e nella risoluzione di problemi del mondo reale.





## Progettazione del programma di mentoring

## Progettazione del programma di mentoring

Un programma di mentoring ben progettato offre struttura, supporto e chiarezza al percorso imprenditoriale degli studenti. Mettendo in contatto gli studenti con dei mentori che li guidano nello sviluppo delle idee, nella pianificazione e nel processo decisionale, il progetto garantisce che ogni studente riceva incoraggiamento personalizzato e consigli pratici. In questo progetto, anche gli insegnanti hanno svolto il ruolo di mentori, supportando gli studenti in ogni fase del processo.

### Abbinamento tra mentori e studenti

L'abbinamento tra mentori e studenti è un passo fondamentale nell'educazione all'imprenditorialità. Il processo deve essere intenzionale, equo e in linea con le esigenze delle idee imprenditoriali in fase di sviluppo.

Prima di assegnare i mentori, gli insegnanti hanno raccolto informazioni essenziali da entrambe le parti:

Per gli studenti:

- Interessi e aree di studio
- Livello attuale di conoscenza e sicurezza
- Stile di apprendimento preferito (visivo, pratico, basato sulla discussione, strutturato)
- Fase di sviluppo dell'idea imprenditoriale (idea iniziale, convalida, MVP, prodotto esistente, crescita)
- Obiettivi e aspettative personali
- Punti di forza e competenze (creatività, comunicazione, capacità decisionale, leadership, risoluzione dei problemi)

Per i mentori:

- Esperienza professionale e aree di competenza
- Conoscenza del settore e specializzazione
- Stile di mentoring (direttivo, coaching, pratico)
- Aspettative, limiti e modalità di lavoro preferite
- Disponibilità e frequenza (settimanale, bisettimanale, online o di persona)

Il processo di abbinamento dovrebbe seguire tre criteri chiave, dando priorità alla corrispondenza tra le esigenze specifiche dello studente e le competenze del mentore, seguita dall'allineamento tra la fase di sviluppo dell'idea imprenditoriale e l'esperienza del mentore e, infine, dalla compatibilità degli stili di lavoro e di comunicazione per garantire un rapporto efficace e di sostegno.



## Questionario per studenti

### 1. Informazione di base:

Nome e Cognome: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

Telefono: \_\_\_\_\_

### 2. Informazioni sull'idea di impresa:

Avevi già un'idea di impresa? (Sì / No / Più idee)

Descrivi brevemente la tua idea d'impresa

idea: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

A che livello di sviluppo della tua impresa sei? (Idea / Validazione / MVP / Sviluppo)

### 3. Bisogni degli studenti

Quali sono le tue tre più grandi sfide?

\_\_\_\_\_

Inserisci un problema specifico per il quale pensi che il tuo mentore ti possa aiutare: \_\_\_\_\_

### 4. Competenze imprenditoriali- Autovalutazione (1-5)

Prendere decisioni: 1 2 3 4 5

Assunzione di rischi: 1 2 3 4 5

Creatività e innovazione: 1 2 3 4 5

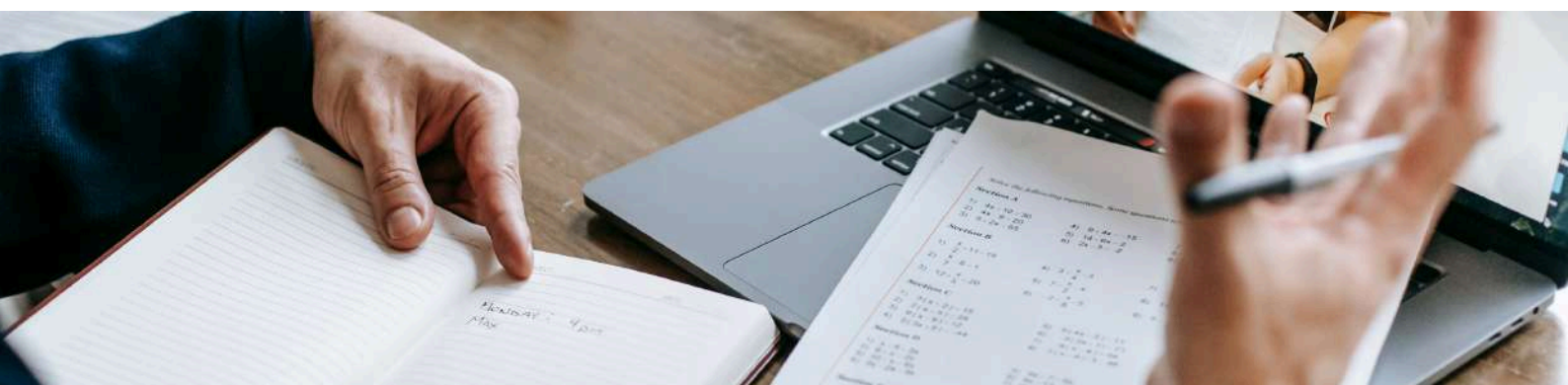
Comunicazione e presentazione: 1 2 3 4 5

Competenze di vendita: 1 2 3 4 5

Disciplina personale/ organizzazione: 1 2 3 4 5

### 5. Esperienze di imprenditorialità

Quanta esperienza hai?

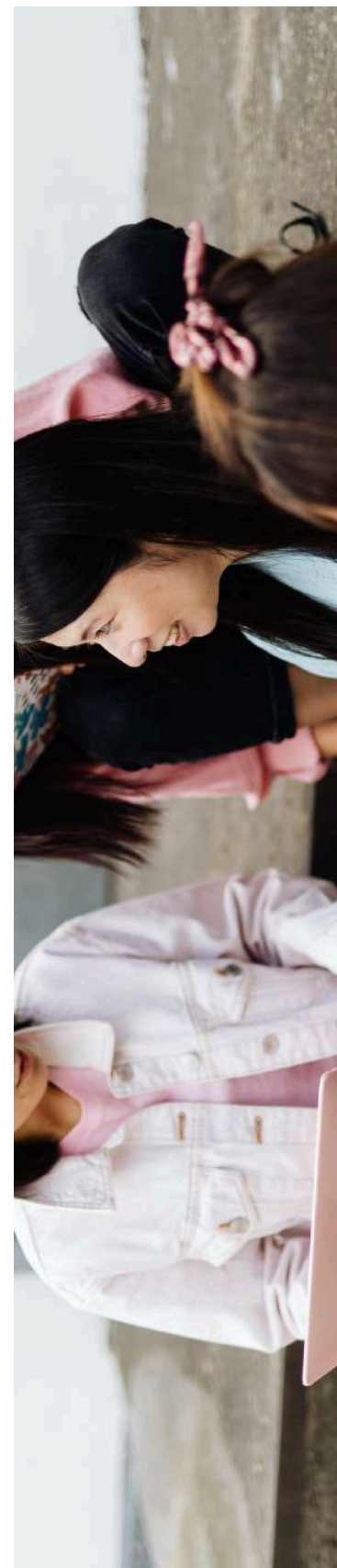




Attività laboratoriali degli studenti

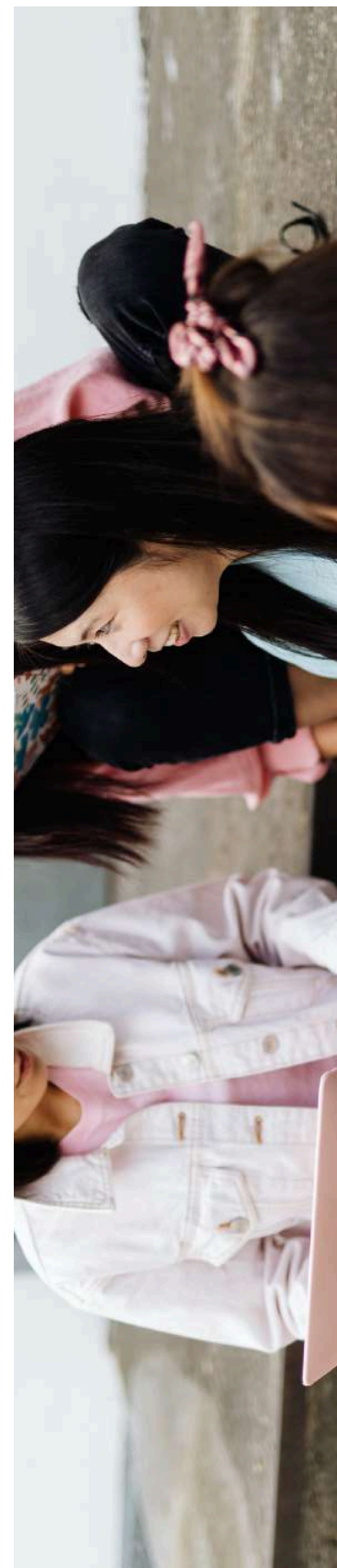
## Attività laboratoriali degli studenti

<b>Nome dell'attività</b>	Alla base dell'imprenditorialità e personalità di un imprenditore
<b>Obiettivi</b>	Introduzione su cos'è l'imprenditorialità, le basi dell'imprenditorialità, le caratteristiche ideali di un imprenditore
<b>Risultati attesi</b>	I partecipanti devono sapere cos'è un'impresa, qual è la sua importanza Valutano le loro competenze imprenditoriali
<b>Materiale necessario</b>	Matita, foglio delle risposte (test allegati), evidenziatore, lavagna
<b>Durata del laboratorio</b>	60 minuti
<b>Metodo dell'implementazione delle attività</b>	
<b>Parte introduttiva del laboratorio</b>	Discussione su ciò che i partecipanti sanno dell'imprenditorialità, come l'importanza di sapere quali sono le caratteristiche per essere dei buoni imprenditori
<b>Parte centrale</b>	Imprenditorialità – la volontà di correre rischi per iniziare l'avventura di impresa e l'abilità di trovare soluzioni creative a un problema; è importante riconoscere le opportunità di business e le chances nella propria comunità locale e essere disposto a correre dei rischi (che possono portare al successo o al fallimento della propria idea di impresa).



<p><b>Parte centrale</b></p>	<p>Enfatizzare le competenze imprenditoriali (per la crescita personale e lo sviluppo, il senso di autonomia e di indipendenza da una parte e la possibilità di dirigere altre persone dall'altra. Discussioni a proposito del profilo e delle caratteristiche dell'imprenditore: i partecipanti fanno l'elenco delle caratteristiche che gli imprenditori dovrebbero avere. Il mentore le scrive sulla lavagna e fa una sintesi di tutte le caratteristiche che sono messe in specifiche categorie. Si crea quindi un profilo dell'imprenditore ideale:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Si cercano nuove opportunità, idee e chances</li> <li>2. Ci si focalizza sul futuro</li> <li>3. Bisogna essere ottimisti</li> <li>4. Bisogna essere creativi</li> <li>5. Credere nelle proprie idee</li> <li>6. Credere in se stessi, nelle proprie qualità</li> <li>7. Pensare in maniera libera e indipendente</li> </ol> <p>I partecipanti scrivono su un pezzo di carta le caratteristiche ideali di un imprenditore e valutano loro stessi. Bisogna enfatizzare il fatto che nessuno di noi ha tutte le caratteristiche proprie di un imprenditore; nessuno è "perfetto" e che non tutte le caratteristiche sono ugualmente presenti ed espresse in tutti gli imprenditori. Alcune delle caratteristiche sono innate, ma molte delle caratteristiche imprenditoriali sono acquisite (attraverso l'educazione, il supporto ambientale, la perseveranza, la pratica, etc.)</p>
------------------------------	--

<p><b>Parte finale del laboratorio</b></p>	<p>Sintesi, impressioni e formazione del gruppo.</p>
--	--

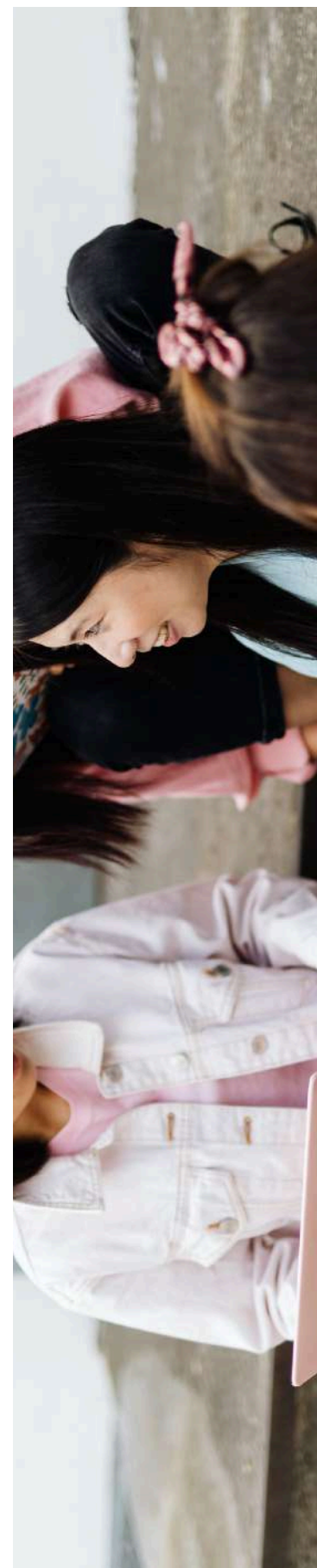


#### Allegato numero 1. Caratteristiche degli imprenditori (laboratorio numero 1).

Quanto mi appartengono queste caratteristiche?

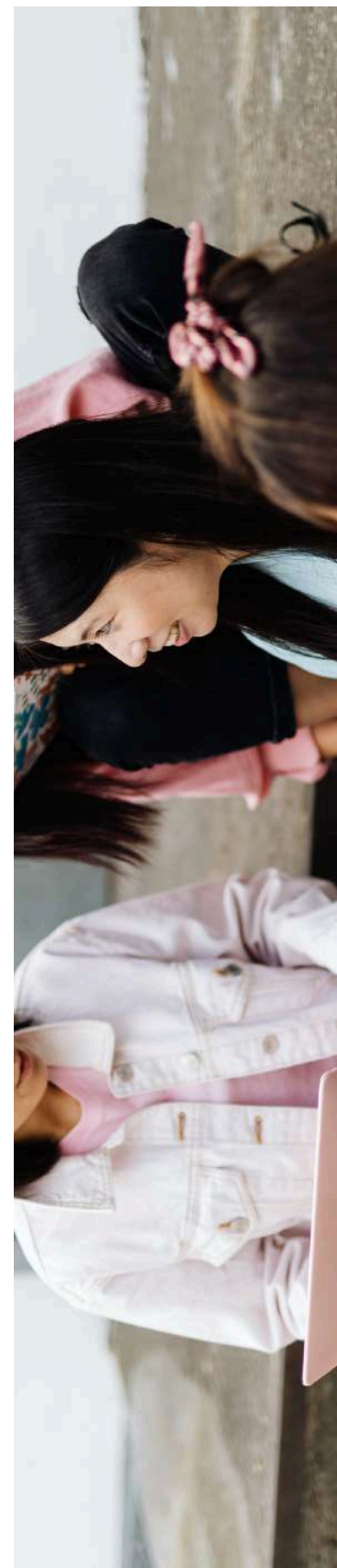
- 1 - non mi appartengono per nulla
- 2 - mi appartengono poco
- 3 - mi appartengono parzialmente
- 4 - mi appartengono abbastanza
- 5 - mi appartengono completamente

Caratteristiche; essere...	
<b>Visionario</b>	<b>Convincente</b>
<b>Ottimista</b>	<b>Persistente</b>
<b>Creativo</b>	<b>Focalizzato</b>
<b>Motivato</b>	<b>Operativo</b>
<b>Capace di correre rischi</b>	<b>Comunicativo</b>
<b>Flessibile</b>	<b>Cooperativo</b>
<b>Punteggio totale</b>	



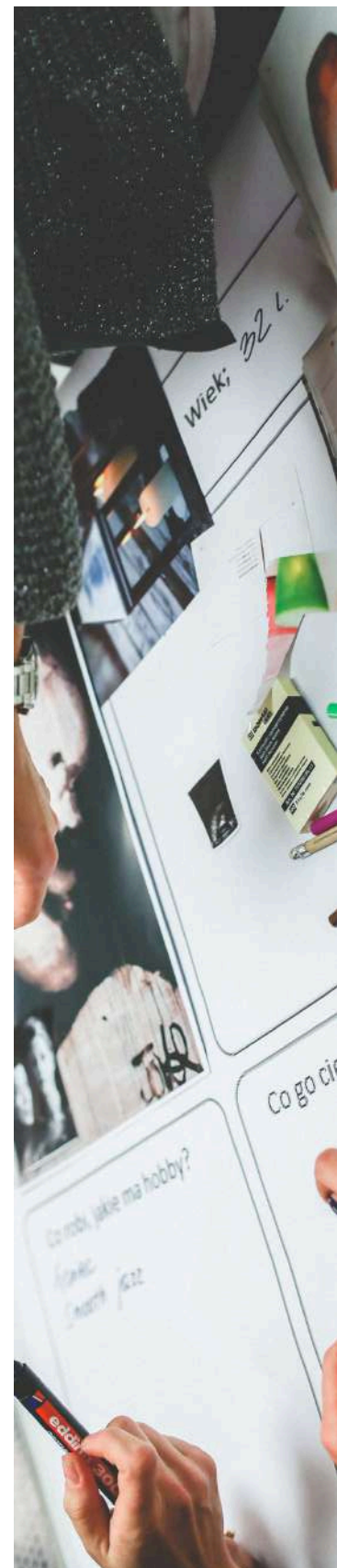
**Allegato numero 2 al laboratorio 1**

<p><b>Sei in grado di lavorare in condizioni di incertezza?</b></p>	<p>1. Sì (5 punti) 2. Se devo sì, ma non mi piace (3 punti) 3. No, devo e voglio sapere cosa mi aspetta (1 punto)</p>
<p><b>Puoi vivere senza organizzazione?</b></p>	<p>1. Sì (5 punti) 2. Non sono sicuro, vivere e lavorare senza organizzazione mi rende insicuro (3 punti) 3. No, mi piace la routine e l'organizzazione nella mia vita (1 punto)</p>
<p><b>Sei pronto a cambiare le tue decisioni se cambiano le circostanze?</b></p>	<p>1. Sì (5 punti) 2. Penso di esserlo, ma chi mi circonda non lo pensa (3 punti) 3. No, sono abbastanza rigido (1 punto)</p>
<p><b>Reggi bene lo stress?</b></p>	<p>1. Molto bene (5 punti) 2. Non lo reggo bene, ma sono pronto ad affrontare nuove sfide (3 punti) 3. Non lo tollero bene (1 punto)</p>
<p><b>Saresti pronto a licenziare una persona anche se ha bisogno davvero di lavorare?</b></p>	<p>1. Sì, anche se non mi piace l'idea (5 punti) 2. Sì, credo di essere in grado di farlo (3 punti) 3. Non credo di essere in grado di fare qualcosa del genere (1 punto)</p>
<p><b>PUNTEGGIO</b></p>	

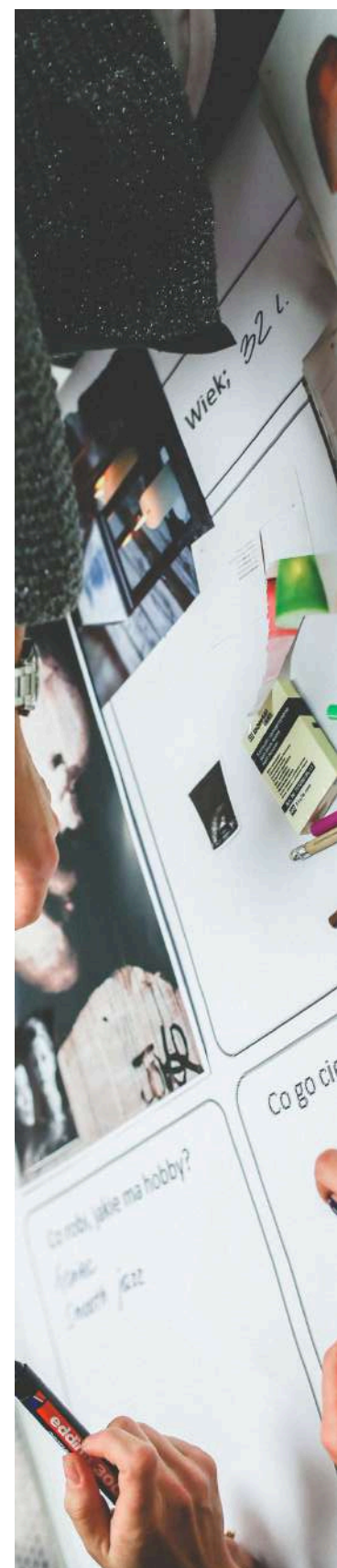


## Laboratorio per gli studenti

<b>Laboratorio 2: nome</b>	Dall'idea alla realizzazione
<b>Obiettivi</b>	Far capire agli studenti l'importanza di una buona idea di impresa e familiarizzare con l'idea di business
<b>Risultati attesi</b>	Capire il significato e l'importanza di una buona idea d'impresa, citare specifiche idee di impresa e organizzare i criteri per valutarle
<b>Materiale necessario</b>	Tabella dei voti
<b>Durata del laboratorio</b>	60 minuti
<b>Metodo e implementazione delle attività</b>	
Parte introduttiva del laboratorio	Raccontare alcune storie di imprenditrici della zona con l'obiettivo di presentare agli studenti tutte le attività svolte dagli imprenditori, chi sono i loro clienti e come e quali esigenze soddisfano. Dopo aver fornito alcuni esempi, riassumiamo tutti insieme e cerchiamo le caratteristiche comuni di tutte le attività imprenditoriali, ponendo l'accento su quella più importante: L'IDEA.

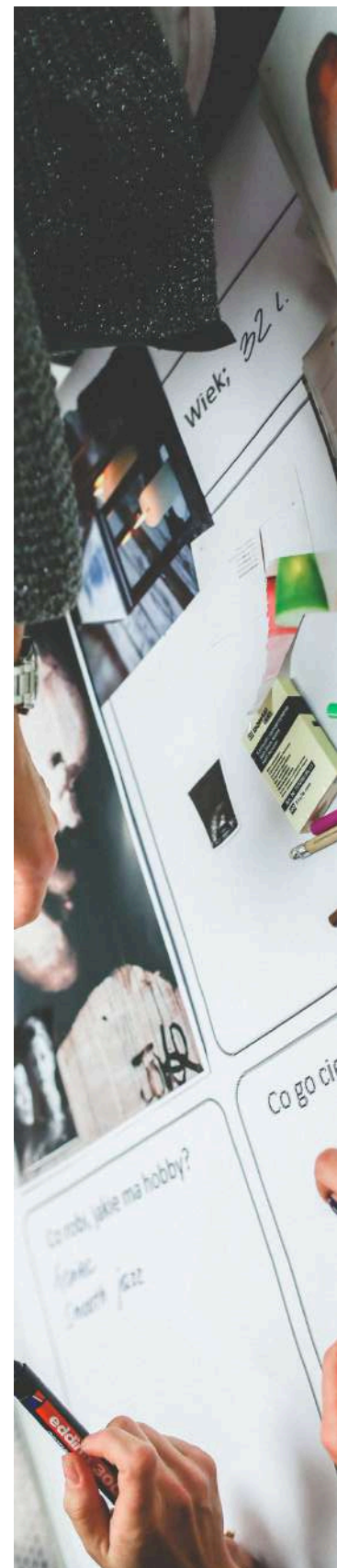


<p><b>Parte centrale</b></p>	<p>Che cos'è esattamente un'idea di impresa? Opportunità, sogno, possibilità, obiettivo... con l'aiuto di domande, guidiamo gli studenti a comprendere il significato di un'idea di impresa (inizio, fondamento, cambiamento, analisi, perfezionamento...). Un'idea d'impresa è ciò che vogliamo fare per realizzare i nostri desideri e interessi e soddisfare le esigenze e i desideri dei clienti (consumatori). Un errore comune che commettono gli imprenditori è quello di concentrarsi solo su ciò che vorrebbero, senza pensare alle esigenze dei consumatori.</p> <p>Segue una discussione sulle idee. Ogni studente presenta un'idea di impresa, i mentori le scrivono alla lavagna e inizia una valutazione congiunta delle idee. La valutazione delle idee di impresa viene effettuata utilizzando le seguenti rubriche:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Qual è la domanda di mercato per questa idea?</li><li>2. Originalità dell'idea (stiamo offrendo qualcosa di nuovo e diverso che non è disponibile sul mercato locale)</li><li>3. La durata di un'idea</li><li>4. Forza lavoro</li><li>5. Spazio</li><li>6. Investimenti</li><li>7. È possibile realizzare un profitto?</li></ol> <p>Dopo aver valutato su una scala da 1 a 5 (più alto è il punteggio, più positiva è la valutazione dell'idea), creiamo una classifica.</p>
<p>Parte finale del laboratorio</p>	<p>Sintesi – L'idea d'impresa parte dai desideri e dalle esigenze dei consumatori!</p> <p>Come deve essere un'idea d'impresa: sostenibile, attraente, realizzabile, degna di interesse da parte dei consumatori e rilevante.</p>



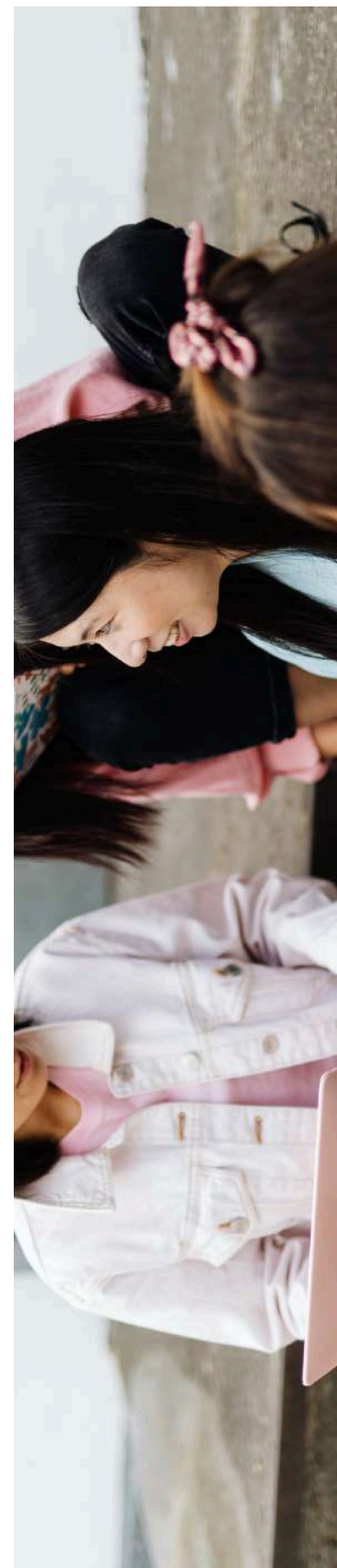
## Laboratori per studenti

<b>Laboratorio 3 Nome</b>	modello Canvas- modello di impresa
<b>Obiettivi</b>	Presentiamo agli studenti gli elementi del modello CANVAS, uno strumento imprenditoriale che consente di descrivere, progettare, sviluppare, migliorare e testare idee di business.
<b>Risultati attesi</b>	Idea imprenditoriale sviluppata con successo e piano aziendale completato
<b>Materiale necessario</b>	indicatori, modello di Canvas
<b>Durata del laboratorio</b>	120 minuti
<b>Metodo di implementazione delle attività</b>	
<b>Parte introduttiva del laboratorio</b>	Presentazione dell'importanza e degli elementi del modello Canvas. Gli studenti ricevono indicazioni scritte con le domande secondarie riferite a ciascun elemento del piano aziendale, alle quali devono rispondere.
<b>Parte centrale</b>	Gruppi di studenti formati completano un piano aziendale. hanno il supporto di un mentore, che li assiste, li guida e fornisce loro feedback.
<b>Parte finale del laboratorio</b>	Nella parte finale del laboratorio, si discute su quale parte del business plan sia stata più difficile da compilare. Sulla base dell'analisi e delle impressioni dei partecipanti, si pianifica il prossimo workshop.



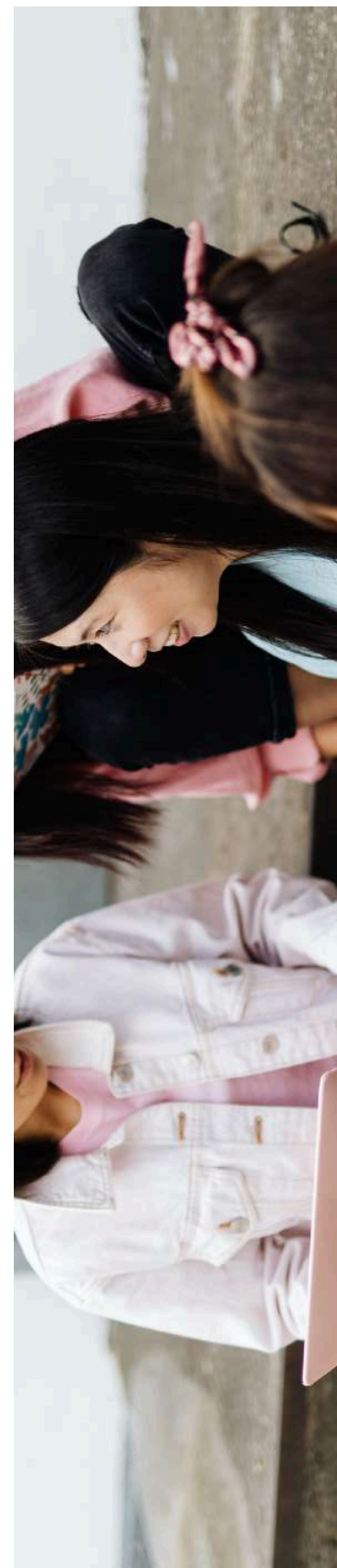
**Allegato al laboratorio n. 3**

<b>Clienti e gruppi di clienti</b>	<p>Per chi è pensato il progetto?          Chi sono i clienti più importanti?          I clienti sono tanti o pochi?          Quali sono gli aspetti specifici della tua clientela e in cosa si differenzia?</p>
<b>Valori chiave</b>	<p>Quali problemi dei clienti risolvi e quali bisogni soddisfi? Quali sono i valori che trasmetti ai tuoi clienti?</p>
<b>Canali di accesso per i clienti</b>	<p>Fai l'elenco dei canali preferiti dai clienti.          Come raggiungi i clienti?          Quali sono i canali più funzionali?          Quali sono i canali più economici?          I canali che utilizzi sono gli stessi che usano i tuoi clienti?</p>
<b>Relazioni con i clienti</b>	<p>Che tipo di relazione pensi di stabilire con i clienti?          Che tipo di relazione pensi di aver già stabilito?          Le relazioni che vuoi costruire sono in linea con il tuo modello di impresa?</p>
<b>Incasso</b>	<p>Per che tipo di progetto i clienti sono disposti a pagare?          Metodo di pagamento</p>
<b>Risorse chiave</b>	<p>Di quali risorse hai bisogno per offrire i valori chiave che proponi?          Per costruire le relazioni che desideri?          Per mantenere i livelli di reddito?</p>



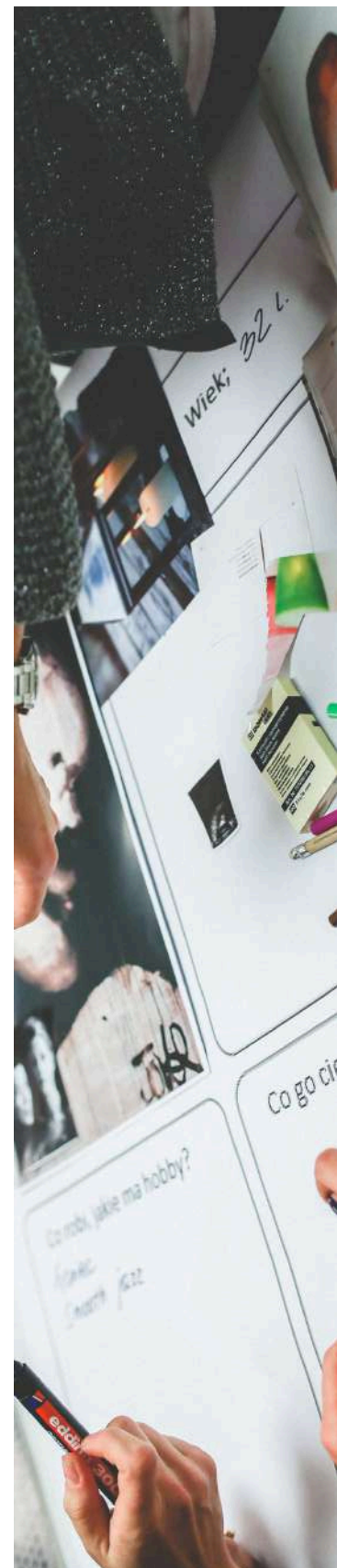
**Allegato al laboratorio numero 3**

<p><b>Attività chiave</b></p>	<p>Cosa devi fare per: Fornire i valori chiave che offri Creare e mantenere i canali di comunicazione con i clienti Costruire relazioni nel modo che desideri e nel modo in cui dovresti Mantenere il livello di reddito</p>
<p><b>Partners chiave</b></p>	<p>Fai l'elenco dei partners chiave e dei sostenitori... Quali risorse chiave ottenete dai partners, quali attività chiave vengono svolte dai partners? Quali sono le vostre motivazioni per stabilire una partnership?</p>
<p><b>Costi strutturali</b></p>	<p>Quali costi comporta il tuo modello di business? Costi di acquisizione delle risorse chiave Costi delle attività chiave Quanto costano le partnership chiave? Costi di mantenimento dei canali e di costruzione delle relazioni con i clienti</p>



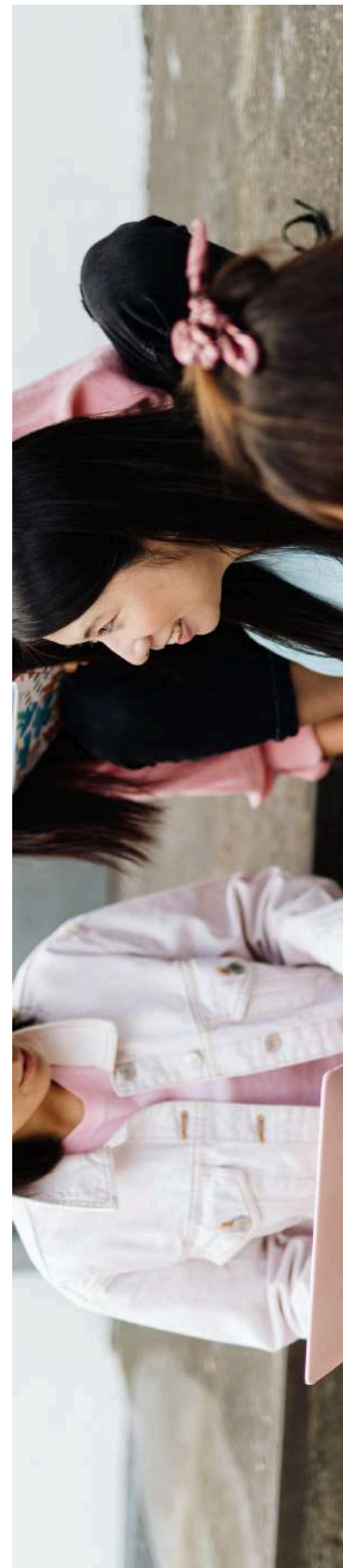
## Laboratorio per gli studenti

<b>Laboratorio 4</b>	Costi e analisi delle risorse
<b>Obiettivi</b>	Fornire ulteriore supporto in materia di pianificazione dei costi per il piano aziendale
<b>Risultati attesi</b>	I partecipanti saranno in grado di pianificare e prevedere i costi in modo più organizzato.
<b>Materiale necessario</b>	matita, evidenziatore, lavagna, lista dei partecipanti – allegato
<b>Durata del laboratorio</b>	90 minuti
<b>Metodo d'implementazione delle attività</b>	
<b>Parte introduttiva del laboratorio</b>	Riesame del workshop precedente e enfasi sull'importanza di una previsione e pianificazione efficace dei costi.
<b>Parte centrale</b>	Ai partecipanti viene consegnata l'Appendice n. 8 con l'ausilio di ulteriori domande esplicative, essi iniziano a compilare il modulo di pianificazione delle spese.
<b>Parte finale del laboratorio</b>	Sintesi



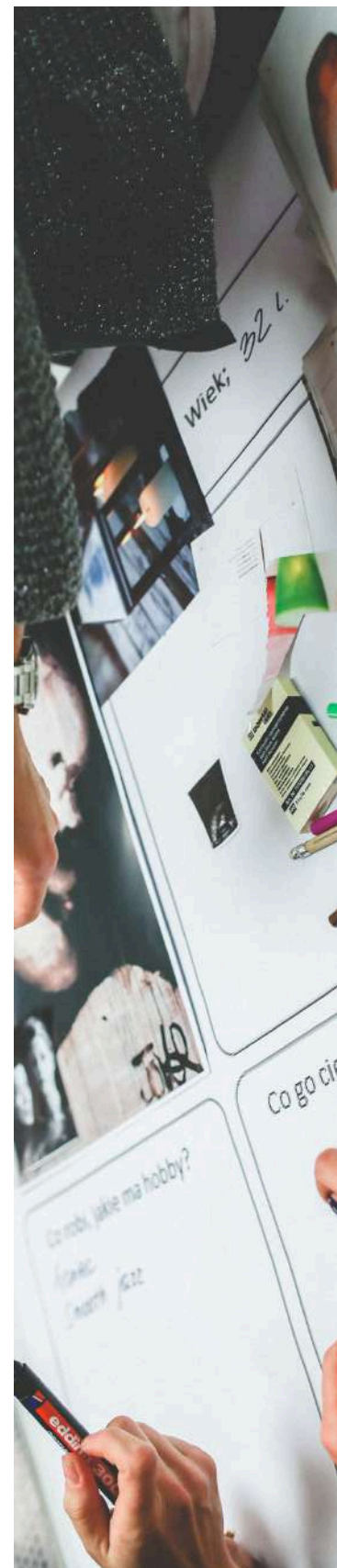
**Laboratorio allegato numero 4. Costi – analisi delle risorse**

	<b>Risorse personali</b>	<b>Risorse richieste</b>	<b>Partneraiato</b>	<b>Donazioni</b>
Risorse umane- conoscenze, competenze, numero di associati, qualifiche professionali				
Informazioni sul mercato, bisogni del cliente, competizione, risorse per i fondi				
Spazio – location, layout				
Attrezzatura per allestire lo spazio				
Fondi				

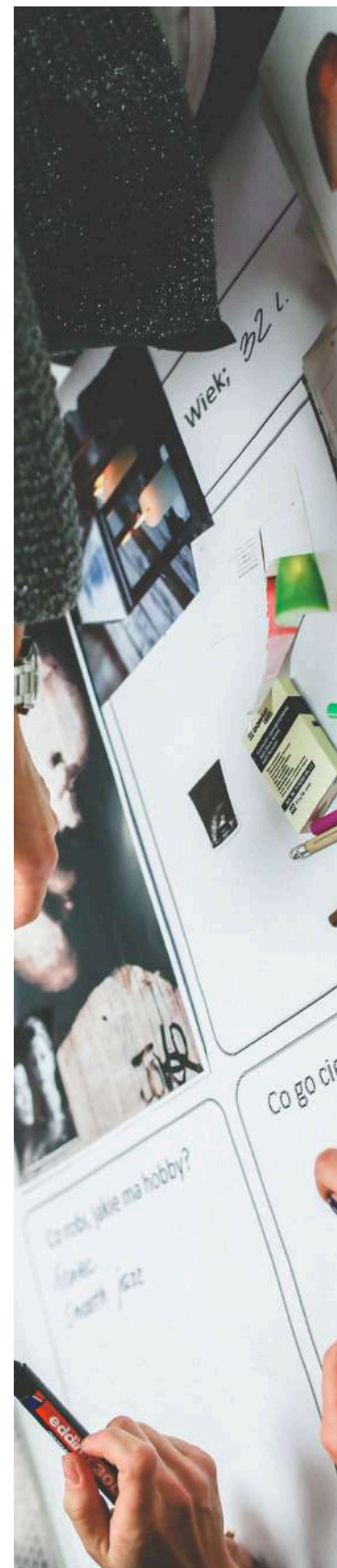


## Laboratorio per gli studenti

<b>Laboratorio 5- nome</b>	Il Marketing e la sua importanza per l'imprenditorialità
<b>Obiettivi</b>	Sensibilizzazione dei partecipanti sull'importanza del marketing
<b>Risultati attesi</b>	I partecipanti conoscono bene, comprendono l'importanza e applicano le conoscenze acquisite.
<b>Materiale necessario</b>	Tavolo, pennarello, PPT, proiettore
<b>Durata del laboratorio</b>	60 minuti
<b>Metodo di implementazione delle attività</b>	
<b>Parte introduttiva del workshop</b>	Introduzione al concetto di marketing. Discussione su esempi di buona pubblicità e marketing di un prodotto e/o servizio.

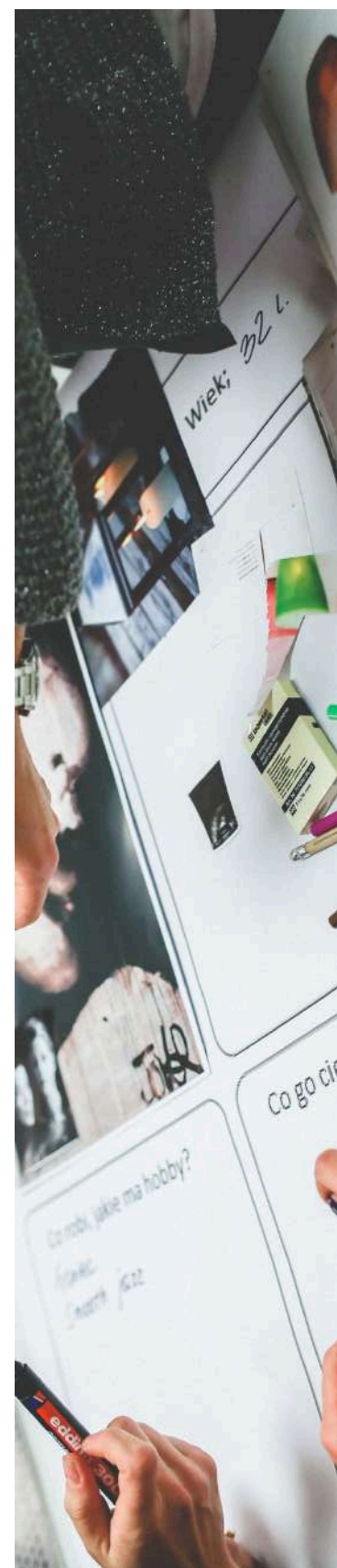


<p><b>Parte centrale</b></p>	<p>Nella parte centrale dell'attività di laboratorio, classifichiamo gli esempi trattati nella parte introduttiva in categorie e cerchiamo ciò che è comune a tutto il buon marketing.</p> <p>Marketing diretto: ci rivolgiamo direttamente alle persone con offerte specifiche e facciamo appello alle loro esigenze, aspettandoci una risposta immediata (se rispondi entro un'ora, riceverai anche uno sconto su ogni acquisto successivo...): pagine di vendita online che scorrono, ogni dettaglio è a misura del cliente.</p> <p>Nel prosieguo del workshop, passiamo ad analizzare l'importanza del marchio aziendale. I partecipanti citano alcuni marchi aziendali famosi.</p> <p>Segue una discussione sul nostro obiettivo: vendere rapidamente e creare un marchio che duri nel tempo. Sottolineiamo che il trucco di marketing utilizzato dalle aziende è quello di prometterci una vita migliore, di qualità superiore e più appagante se acquistiamo il loro prodotto saremo "migliori".</p> <p>Segue una conversazione sulla differenziazione sociale e sul suo impatto nella nostra attività:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rafforzamento dei marchi, dei prodotti e dei servizi</li> <li>- Promozione di sconti, offerte speciali e saldi</li> <li>- Avvicinamento dei prodotti ai clienti</li> <li>- Possibilità di vendita e aumento delle entrate</li> </ul>
<p><b>Parte finale del laboratorio</b></p>	<p>Sintesi e accordo per il prossimo workshop (quanto è importante una buona promozione e commercializzazione della loro azienda; quanto è importante il modo in cui presenteranno il loro prodotto/servizio)</p>



## Laboratorio per gli studenti: 6

<b>Laboratorio 6 nome</b>	Presentazione del piano aziendale
<b>Obiettivi</b>	Esercitarsi nel parlare in pubblico e in attività di marketing
<b>Risultati attesi</b>	I partecipanti presentano la loro idea di impresa in maniera chiara
<b>Materiale necessario</b>	PPT, proiettore, volantini, materiale promozionale
<b>Durate dei laboratori</b>	Dipende dal numero di aziende (15 minuti per azienda)
<b>Metodo di implementazione-attività</b>	
<b>Parte introduttiva del workshop</b>	Ricordare a tutti i partecipanti l'importanza di seguire attentamente le presentazioni di tutti i gruppi. Distribuire schede di valutazione con linee guida e istruzioni chiare sul metodo di valutazione e, allo stesso tempo, scegliere la migliore idea e il miglior piano aziendale.
<b>Parte centrale del laboratorio</b>	Presentazione e illustrazione dei piani aziendali. Gli altri gruppi e i mentori seguono la presentazione. Ogni partecipante compila un foglio di valutazione (allegato) separatamente per ciascun gruppo. Al termine della presentazione, i partecipanti degli altri gruppi e i mentori possono porre domande e fornire i propri commenti.
<b>Parte conclusiva del laboratorio</b>	Riassumendo: impressioni, cosa ci è stato utile, cosa abbiamo imparato di nuovo dall'attività svolta.





Organizzare una fiera  
sull'imprenditorialità

## Organizzare una fiera locale sull'imprenditorialità

La fiera dell'Imprenditoria locale è il momento culminante del progetto, in cui gli studenti presentano le loro idee imprenditoriali, ricevono feedback dalla comunità e sperimentano cosa significa comunicare un vero concetto imprenditoriale. L'organizzazione di questo evento richiede coordinamento, creatività e un forte legame tra la scuola e il suo ambiente locale.

### Linee guida per preparare una fiera sull'imprenditorialità

L'organizzazione dell'evento dipende dalle risorse della scuola, dallo spazio disponibile e dal livello di coinvolgimento della comunità. Può svolgersi all'interno della scuola, in un'aula o in un'aula magna, oppure in collaborazione con partner locali che possono mettere a disposizione un luogo pubblico. Ciò che conta di più è creare un ambiente in cui gli studenti possano presentare le loro idee con sicurezza e professionalità.

#### Preparare l'evento:

- Identificare lo spazio disponibile e gli aspetti logistici (stand, tavoli, area di presentazione).
- Decidere se gli studenti presenteranno individualmente, in gruppo o attraverso stand espositivi.
- Preparare un programma chiaro, che includa i tempi di presentazione, la valutazione della giuria e la premiazione dell'idea vincente.
- Informare l'intera comunità scolastica e invitare rappresentanti che possano aggiungere visibilità o competenza.

La fiera diventa davvero significativa quando gli studenti comprendono che le loro idee affrontano problemi e bisogni reali nella loro comunità. Questo approccio rafforza la motivazione e approfondisce l'apprendimento.



#### Insegnanti

Gli insegnanti assumono diversi ruoli:

- coordinare la comunicazione tra studenti, mentori, altri insegnanti e membri della comunità;
- supportare gli studenti durante la preparazione;
- garantire il corretto svolgimento dell'evento;
- fornire incoraggiamento e assistenza logistica.

Gli insegnanti possono anche fungere da mentori, soprattutto quando hanno competenze in settori quali marketing, finanza o comunicazione.

#### Studenti

Gli studenti preparano e presentano le loro idee imprenditoriali come se si rivolgessero a clienti o investitori reali. Il loro compito è quello di spiegare chiaramente:

- il problema che hanno individuato
- la soluzione che hanno sviluppato
- il valore del loro prodotto o servizio
- le componenti fondamentali del loro modello di business

Questo aiuta gli studenti a considerare l'imprenditorialità come un processo pratico e reale piuttosto che come un esercizio teorico.

#### Mentori

I mentori guidano gli studenti durante tutto il periodo di preparazione. Possono aiutare a perfezionare i piani aziendali, migliorare le presentazioni o fornire consulenza sulle ricerche di mercato. Il loro ruolo durante la fiera è di supporto piuttosto che di valutazione.

#### Giudici

La commissione giudicatrice dovrebbe essere composta da persone con competenze specifiche, come insegnanti esperti in economia, marketing o lingue, oppure professionisti esterni provenienti dal mondo imprenditoriale locale. Una commissione equilibrata potrebbe includere:

- imprenditori locali di successo
- rappresentanti delle camere di commercio
- professionisti provenienti da agenzie di collocamento o di sviluppo
- insegnanti con conoscenze specifiche in materia



## Criteria di valutazione e modello di punteggio

Per valutare ogni idea imprenditoriale viene utilizzato un foglio di valutazione che tiene conto di criteri quali:

- originalità e creatività
- chiarezza del problema e della soluzione
- fattibilità del modello imprenditoriale
- logica finanziaria e budgeting
- strategia di marketing e comunicazione
- qualità della presentazione e del lavoro di squadra
- potenziale impatto sulla comunità

L'utilizzo di una checklist condivisa garantisce che tutti i giudici applichino gli stessi standard.

## Comunicazione e visibilità

La visibilità è essenziale per rendere la fiera stimolante e celebrare i risultati raggiunti dagli studenti. Le scuole possono utilizzare vari canali di comunicazione, quali:

- profili social ufficiali della scuola (Facebook, Instagram)
- brevi video promozionali o reel
- poster o annunci digitali all'interno della scuola
- inviti ai genitori, alle imprese locali e ai partner della comunità
- collaborazione con i media locali o le emittenti televisive, ove possibile

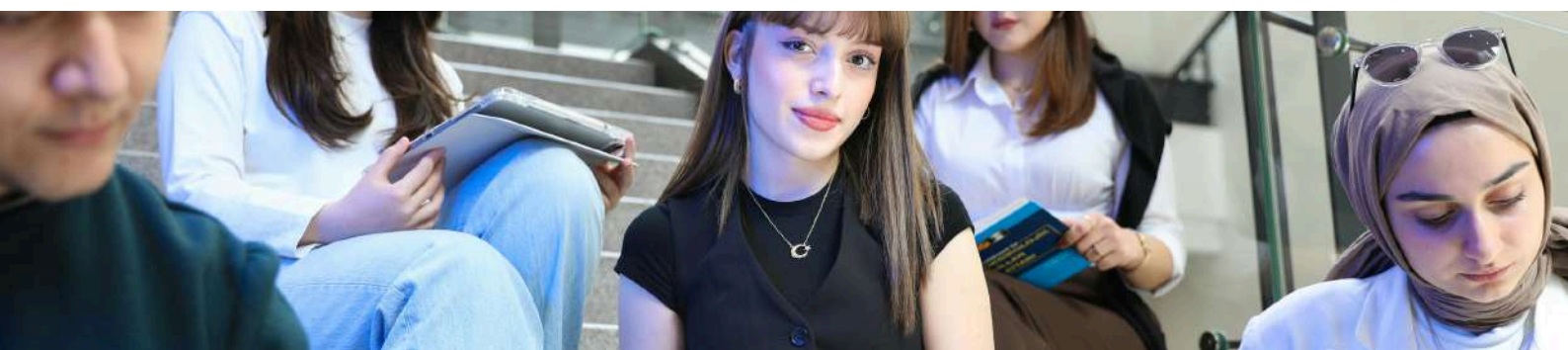
Mettere in evidenza pubblicamente il lavoro degli studenti aumenta l'importanza dell'educazione all'imprenditorialità e incoraggia altri studenti a partecipare a iniziative future.

## Creare un ambiente equo e coinvolgente

Per rendere la fiera dinamica e attraente:

- Fornire stand o tavoli espositivi per ogni azienda studentesca.
- Consentire agli studenti di esporre prototipi, poster o presentazioni digitali.
- Definire le categorie dei premi (ad esempio, Miglior prodotto, Miglior servizio, Idea più innovativa, Miglior presentazione).
- Incoraggiare l'interazione tra studenti e visitatori, includendo momenti di domande e risposte o interviste informali.

Una fiera dell'imprenditorialità ben organizzata offre agli studenti l'opportunità di acquisire fiducia, senso di appartenenza e orgoglio nel proprio lavoro. Riunisce istruzione, creatività e comunità, dimostrando ai giovani che le loro idee hanno valore e potenziale.





Buone pratiche e idee d'impresa

## Buone pratiche e idee di impresa per il progetto

Durante tutto il progetto, gli studenti di tutte le scuole partner hanno sviluppato idee imprenditoriali che riflettono creatività, consapevolezza sociale e forti legami con le loro comunità. Questi esempi dimostrano come i giovani possano trasformare problemi reali in soluzioni imprenditoriali significative quando sono guidati attraverso un processo strutturato di apprendimento e mentoring. Di seguito è riportata una selezione delle migliori idee presentate da ciascuna scuola partecipante.

### Srednja škola Sveti Trifun – Aleksandrovac, Serbia

#### Luce accogliente– Uno spazio multifunzionale per il benessere della donna

##### Descrizione:

Un centro multifunzionale che offre benessere, bellezza e attività educative esclusivamente per le donne. Il servizio include cura del viso, trattamenti per le unghie, serate a tema, laboratori creativi, sessioni di cinema e opportunità per socializzare, tutto nello stesso spazio di accoglienza.

Problema affrontato: Le donne spesso devono gestire molte responsabilità e non hanno luoghi dedicati al loro benessere e alla loro crescita personale. Cozy Glow crea un ambiente accogliente dove le donne possono rilassarsi, imparare e ritrovare se stesse.

Target dei clienti:

Donne che hanno più di 15 anni, specialmente quelle che amano la creatività il benessere e le connessioni sociali.

Lezione appresa:

Le aziende che rispondono alle esigenze emotive e sociali possono avere un forte impatto sulla comunità.

#### Emergency Paw – Assistenza e supporto completo per animali domestici

##### Descrizione:

Un centro servizi che offre assistenza veterinaria, toelettatura, farmaci, vitamine, alimenti, passeggiate con gli animali domestici e pensione temporanea per i proprietari che viaggiano.

Problema affrontato:

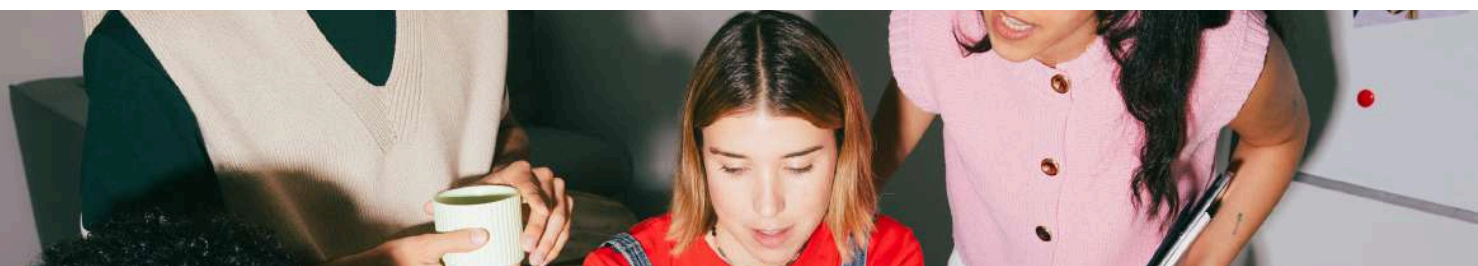
Molte famiglie non hanno il tempo o le risorse necessarie per prendersi cura dei propri animali domestici, dovendo conciliare il lavoro e la vita quotidiana. Questo servizio offre un supporto affidabile, comprese visite a domicilio per proprietari anziani o lontani dalle cliniche esistenti.

Target dei clienti:

Tutti i proprietari di animali domestici che cercano cure sicure e complete per i propri animali.

Lezione appresa:

Servizi flessibili ed empatici possono soddisfare esigenze reali in mercati in crescita come quello della cura degli animali domestici.



## IIS Gobetti Marchesini–Casale–Arduino – Torino, Italy

Lei è sicura– mobilità in sicurezza per le ragazze

**Descrizione:**

Un servizio e un'app incentrati sulla sicurezza per aiutare le ragazze a tornare a casa in tutta sicurezza. Tra le funzionalità disponibili figurano la prenotazione di un minibus e la condivisione di avvisi sulle zone non sicure della città.

**Problema affrontato:**

Le ragazze spesso si sentono insicure muovendosi per la città soprattutto la sera. Questa idea promuove autonomia, sicurezza e protezione reciproca.

**Target dei clienti:**

Ragazze adolescenti alla ricerca di opzioni di mobilità più sicure.

**Lezione appresa:**

L'imprenditorialità può supportare i valori sociali, soprattutto quando promuove il benessere e la sicurezza delle giovani donne.

**Edutrans – Sistema di trasporto affidabile**

**Descrizione:**

Una soluzione di trasporto pubblico pensata per garantire agli studenti di arrivare a scuola in tempo, soprattutto quando il trasporto pubblico è sovraccarico. L'idea propone percorsi scolastici dedicati e orari ottimizzati. Indirizzato:

I mezzi pubblici congestionati causano ritardi e stress agli studenti. Edutrans offre un'alternativa affidabile.

**Target dei clienti:**

Studenti che utilizzano i mezzi pubblici per recarsi a scuola.

**Lezione appresa:**

Le sfide legate alla mobilità possono ispirare soluzioni innovative se analizzate dal punto di vista degli studenti.



## Varenos Ryto Progimnazija – Varėna, Lituania

### Dzūkų Dzyvai – Abbigliamento tradizionale locale

#### Descrizione:

Magliette e borse realizzate a mano e decorate con motivi tradizionali ispirati al patrimonio culturale regionale.

#### Problema affrontato:

C'è una carenza di souvenir adatti ai giovani che rappresentino in modo significativo l'identità locale.

#### Target di clientela:

Turisti, studenti e famiglie.

#### Lezione appresa:

La cultura locale può ispirare prodotti attraenti e contemporanei, promuovendo al contempo l'orgoglio regionale.

### Negozi di cancelleria per la scuola

#### Descrizione:

Un piccolo negozio gestito dagli studenti che fornisce materiale scolastico essenziale direttamente nel campus.

#### Problema affrontato:

Gli studenti hanno spesso bisogno di procurarsi rapidamente articoli di cancelleria durante la giornata scolastica.

#### Target di clientela:

L'intera comunità scolastica.

#### Lezione appresa:

Servizi semplici che risolvono problemi quotidiani possono essere molto efficaci e sostenibili.



### **Liceul Tehnologic Clisura Dunării – Moldova Nouă, Romania**

Danubeverse – Mangiare, vivere, giocare alla maniera regionale

#### Descrizione:

Un concetto di ecoturismo che offre esperienze gastronomiche locali, narrazioni culturali, attività all'aria aperta ed elementi di realtà virtuale immersiva che mettono in risalto il patrimonio della regione.

#### Problema affrontato:

I turisti spesso attraversano la regione senza soffermarsi a lungo o approfondirne la conoscenza. Danubeverse offre esperienze strutturate e attraenti che incoraggiano visite più lunghe.

#### Target di clientela:

Turisti, famiglie, gruppi di studenti, appassionati di natura e cultura.

#### Lezione appresa:

Concetti turistici ben organizzati possono creare opportunità di lavoro a livello locale e rafforzare le economie rurali.

### **Il più grande tesoro della natura: prodotti naturali eco-compatibili**

#### Descrizione:

Una linea di tè, saponi, dolci biologici e altri prodotti naturali realizzati con piante e ingredienti di provenienza locale.

#### Problema affrontato:

C'è una crescente domanda di prodotti naturali e sostenibili, ma poche opzioni mettono in risalto la biodiversità della regione.

#### Target di clientela:

Consumatori attenti alla salute, turisti e famiglie locali.

#### Lezione appresa:

Le risorse naturali locali possono diventare idee imprenditoriali di successo se combinate con qualità e un marchio forte.



### Perchè queste idee sono importanti?

Questi concetti imprenditoriali dimostrano come gli studenti, con il giusto supporto, possono identificare i bisogni reali della loro comunità, trovare soluzioni pratiche e contribuire allo sviluppo delle realtà locali. Evidenziano le diverse opportunità di benessere, i servizi, la propensione alla cura degli animali, l'innovazione sociale, l'attenzione al patrimonio culturale, la sostenibilità, il turismo e le micro imprese scolastiche. Ogni idea illustra come l'imprenditorialità giovanile possa dare forza alle comunità e incoraggiare i giovani a considerarsi capaci artefici del cambiamento.





## Interviste e citazioni

## Interviste e citazioni

Durante tutto il progetto, sia gli insegnanti che gli studenti sono stati invitati a riflettere sulle esperienze maturate, sui risultati dell'apprendimento e sulla loro crescita personale. Le loro testimonianze danno vita al programma e ne dimostrano l'impatto al di là dell'attività svolta in aula.

## Feedback degli studenti: cosa hanno detto nei sondaggi

Gli studenti hanno risposto ad un breve questionario valutando diverse componenti del programma She's Got a Biz. Le domande erano relative alle tematiche delle attività, alle attività preferite, all'impatto sociale e ai risultati di apprendimento.

Il test di valutazione include queste domande:

- Quanto è stato interessante il progetto She's got a biz?
- Quale attività ti ha colpito maggiormente? (giochi rompighiaccio, piano d'impresa, letteratura finanziaria, marketing e vendite).
- Conoscevi già le tematiche trattate?
- Il progetto ti ha dato la possibilità di conoscere nuovi compagni?
- Come valuti le tue conoscenze linguistiche rispetto ai contenuti trattati nel progetto?
- Perché vuoi rappresentare la tua scuola nell'evento finale di Hontalbilla ?

Le risposte degli studenti hanno aiutato gli insegnanti a capire la motivazione degli studenti, la loro forza, e le aree di sviluppo del progetto. Molti studenti hanno sottolineato che il lavoro di squadra, la creatività e la comunicazione sono state le competenze chiave che hanno sviluppato.

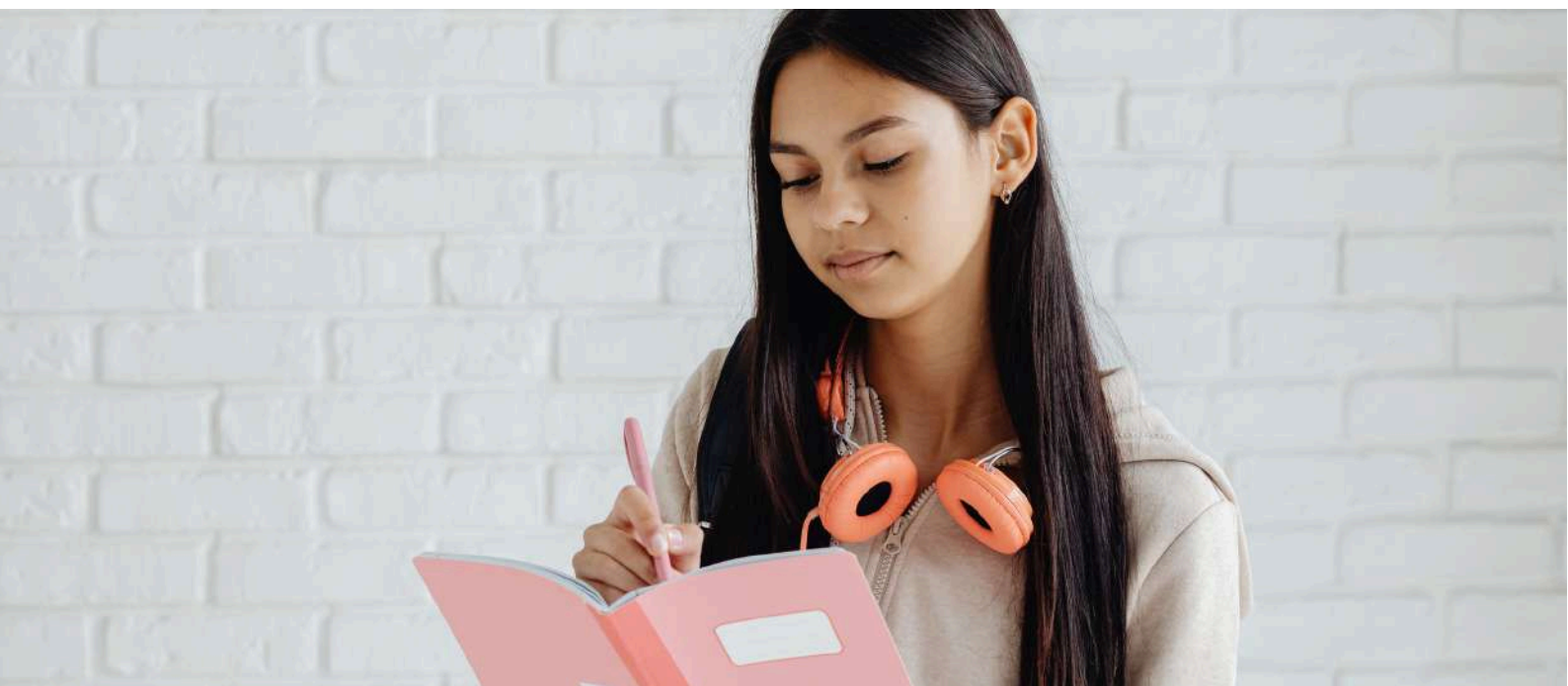


### Riflessioni degli studenti

Gli studenti hanno espresso orgoglio per i risultati raggiunti e hanno sottolineato il significato che il percorso imprenditoriale ha avuto per loro. Le loro riflessioni dimostrano come il progetto abbia rafforzato la creatività, il lavoro di squadra e la fiducia in loro stessi.

Le voci dei giovani imprenditori:

- “Attraverso il progetto, ho imparato che la creatività in combinazione con il gioco di squadra mi hanno permesso di convertire una semplice idea in qualcosa di significativo e utile”.
- “I laboratori ci hanno aiutato a comprendere quanto è importante una ricerca di mercato per rendere le risorse locali delle vere opportunità”
- “Mi è piaciuto imparare come promuovere idee e i servizi on line. La tecnologia ci ha dato così tante possibilità— anche se viviamo in piccole città.”
- “Abbiamo imparato ad apprezzare ciò che abbiamo a livello locale e abbiamo scoperto come trasformare i prodotti naturali in oggetti di valore.”
- “I workshop ci hanno aiutato a trasformare semplici idee in progetti concreti e ci hanno dimostrato che il lavoro di squadra rafforza la creatività.”
- “Ci sentivamo motivati perché i nostri insegnanti avevano fiducia in noi e ci trattavano come giovani imprenditori, non solo come studenti.”
- “Presentare le nostre idee in inglese ha rafforzato la fiducia in noi stessi e ci ha fatto credere di essere più capaci di quanto pensassimo”
- “Ho imparato come si creano le vere imprese: dall'idea al budget.”
- “Incontrare imprenditori locali mi ha mostrato che sviluppare un'impresa è possibile anche nelle piccole comunità.”
- “Presentare la nostra idea di business davanti agli altri mi ha reso più coraggioso.”



### Riflessioni dei docenti

Gli insegnanti hanno condiviso degli approfondimenti relativi al processo di mentoring degli studenti attraverso lo studio dell'imprenditorialità. Le loro riflessioni enfatizzano il valore del lavoro pratico, il tutoraggio e la collaborazione internazionale.

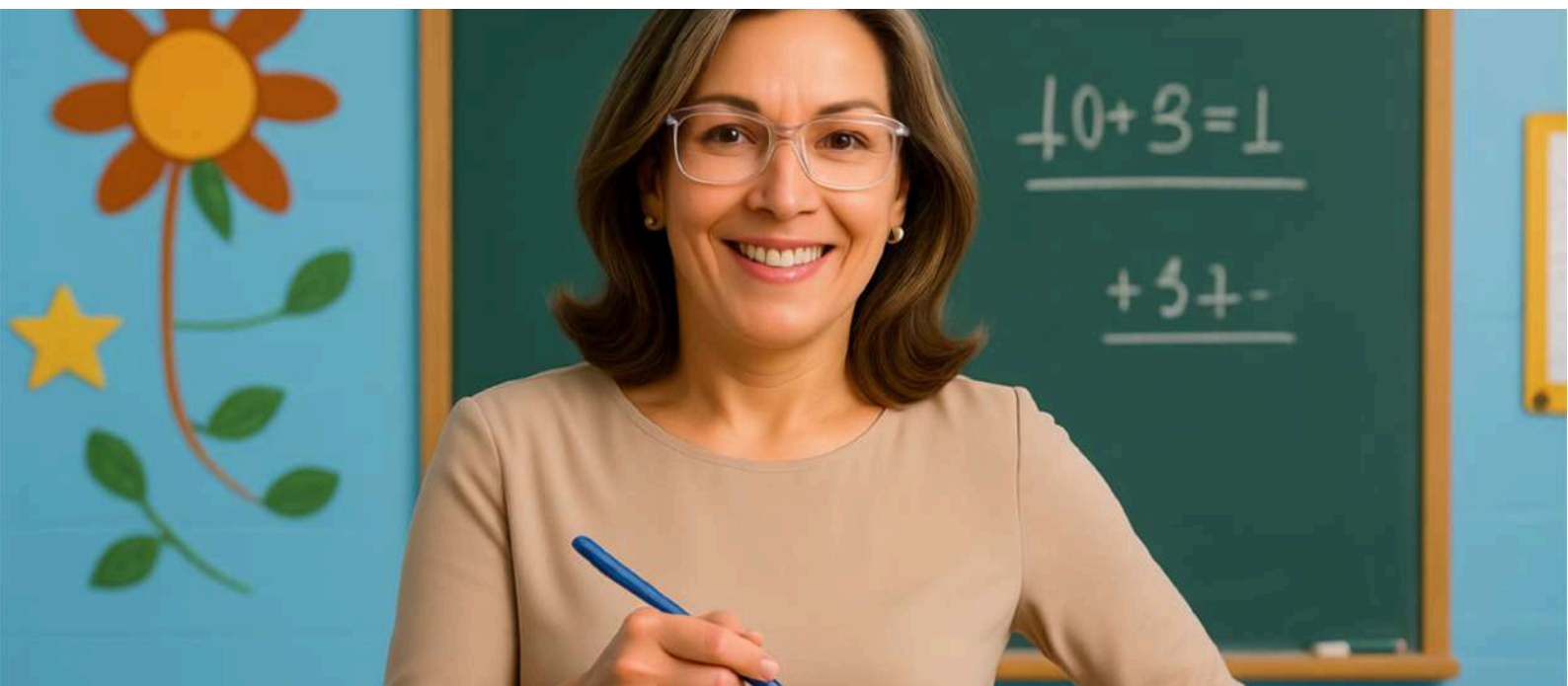
Pareri dei docenti:

- "Questo progetto ci insegna quanto potente possa essere il lavoro sperimentale — gli studenti imparano meglio quando creano qualcosa di significativo e reale."
- "Lavorare fianco a fianco ai nostri studenti ci permette di capire la loro creatività in un modo nuovo; diventiamo facilitatori dell'apprendimento, non solo insegnanti."
- "L'esperienza progettuale di Erasmus+ ha arricchito le nostre pratiche di insegnamento e ci ha dato strumenti nuovi che abbiamo sperimentato con successo a scuola."
- "Osservare gli studenti ci ha confermato che i giovani nelle aree rurali eccellono quando ricevono formazione di qualità, mentorship e opportunità di connettersi con gli altri."
- "Gli studenti imparano facendo— e questo fa la differenza."
- "Le ragazze hanno guadagnato fiducia nelle loro possibilità e nelle competenze di leadership che non pensavano di avere."
- "La formazione ci ha aiutato a progettare attività pratiche e stimolanti che hanno mantenuto vivo l'interesse degli studenti".

### Perché queste riflessioni sono importanti

Le riflessioni raccolte da insegnanti e studenti evidenziano l'impatto trasformativo dell'educazione all'imprenditorialità. Gli studenti hanno scoperto i propri punti di forza, sviluppato competenze pratiche e acquisito sicurezza nell'esprimere le proprie idee. Gli insegnanti hanno sperimentato nuove forme di collaborazione e hanno visto i propri studenti crescere attraverso la creatività, il lavoro di squadra e l'applicazione nel mondo reale.

Queste testimonianze ricordano con forza che l'educazione all'imprenditorialità non riguarda solo i profili aziendali. Riguarda lo sviluppo del coraggio, dell'identità, della collaborazione e delle aspirazioni, nonché la capacità di consentire ai giovani di vedere il proprio potenziale in modi nuovi.





## Consigli per la parità di genere e l'inclusione

### Consigli per la parità di genere e l'inclusione

La promozione della parità di genere è al centro del progetto She's Got a Biz. L'educazione all'imprenditorialità diventa più significativa e di maggiore impatto quando le ragazze si sentono incoraggiate a partecipare, prendere iniziative e assumere ruoli di leadership. Questa sezione offre strategie pratiche che gli insegnanti hanno utilizzato per creare classi inclusive, sfidare gli stereotipi di genere e garantire che tutti gli studenti si sentissero apprezzati durante il processo di apprendimento.

È fondamentale creare un ambiente in cui le ragazze si sentano sicure di sé. Gli insegnanti hanno scoperto che l'empowerment è iniziato nel momento in cui le ragazze sono state invitate a partecipare attivamente al progetto. Sono state incoraggiate ad assumere ruoli di leadership, presentare idee, coordinare compiti ed esprimere liberamente le proprie opinioni.

Anche coinvolgere un piccolo numero di ragazzi nelle attività si è rivelato prezioso. Ciò ha contribuito a coltivare la consapevolezza condivisa che le pari opportunità vanno a vantaggio di tutti e che l'imprenditorialità non è limitata a nessun genere. Quando i ragazzi partecipano come alleati, l'aula diventa uno spazio in cui fioriscono il rispetto reciproco e il lavoro di squadra.

Gli approcci chiave hanno incluso:

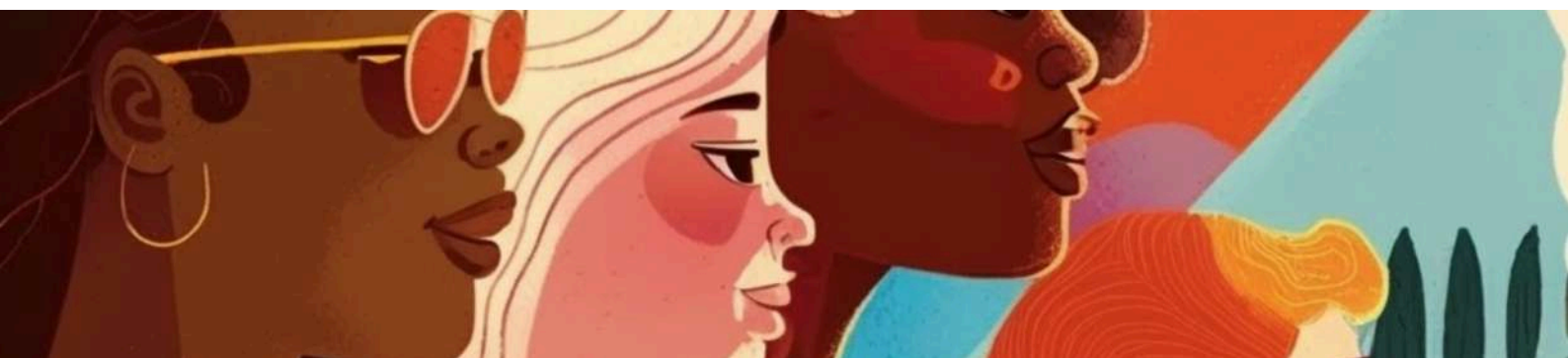
- Incoraggiare le ragazze a condurre attività, discussioni e presentazioni
- Affidare loro la responsabilità del processo decisionale all'interno del gruppo

All'inizio del programma, molte ragazze non si immaginavano come imprenditrici. Immaginavano carriere in cui avrebbero aiutato gli altri, piuttosto che guidare o innovare. Queste prime conversazioni hanno rivelato l'importanza di affrontare direttamente gli stereotipi di genere nell'ambito dell'imprenditorialità.

Gli insegnanti hanno utilizzato varie strategie per sfidare questi modelli:

- Facilitando discussioni aperte sulle aspirazioni professionali future.
- Mostrando esempi di imprenditrici di successo provenienti da contesti diversi.
- Esplorando come l'imprenditorialità possa essere espressa attraverso la creatività, l'impatto sulla comunità e i valori sociali.
- Incoraggiando le ragazze a immaginarsi come fondatrici, innovatrici e in ruoli decisionali.

Rendendo l'imprenditorialità accessibile e facile da comprendere, le studentesse hanno iniziato a cambiare la percezione di sé e ad ampliare le proprie ambizioni.



## Esempi di pratiche inclusive nelle classi

Le pratiche didattiche inclusive hanno svolto un ruolo centrale nel rafforzare la fiducia e la coesione del gruppo. Gli insegnanti hanno utilizzato strategie semplici e coinvolgenti per garantire che ogni studente, indipendentemente dalla personalità, dalle capacità o dal background, si sentisse incluso.

Tra le pratiche efficaci figurano:

- Utilizzo di attività rompighiaccio all'inizio delle sessioni per ridurre l'ansia, mettere in contatto gli studenti e creare un'atmosfera di sostegno
- L'integrazione di giochi e attività di team building che consentono a tutti i tipi di studenti di partecipare
- La creazione di spazi sicuri in cui le ragazze si sentono a proprio agio nel parlare, porre domande e proporre idee
- La progettazione di attività che rompono gli stereotipi sulle "professioni maschili" o sulle aspettative di genere
- L'invito di imprenditrici, in particolare provenienti dalle zone rurali, come modelli di riferimento per dimostrare storie di successo reali e facilmente identificabili.

Questi approcci hanno aiutato gli studenti a costruire la fiducia, a mettere in discussione i preconcetti e a celebrare la diversità.

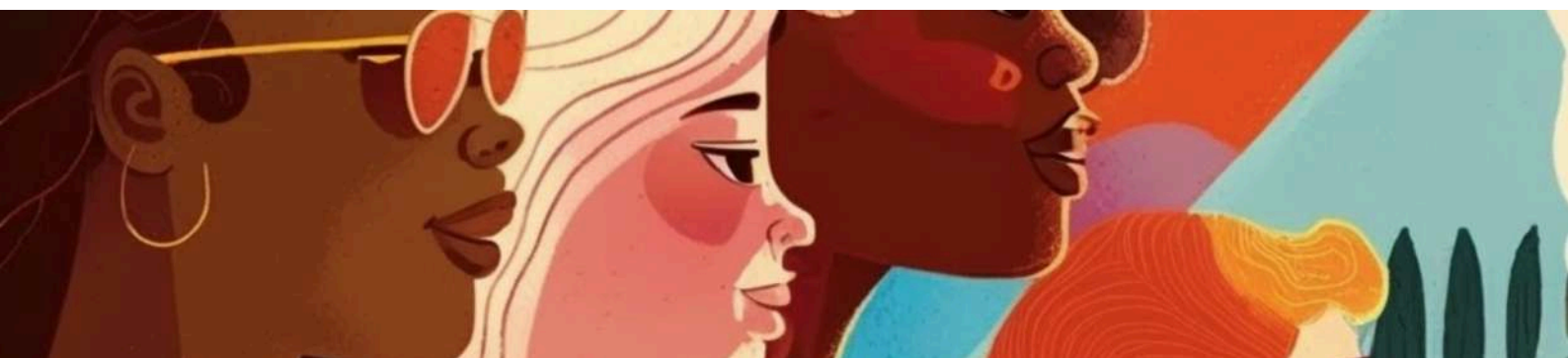
### Promuovere l'uguaglianza attraverso la promozione

La parità di genere viene rafforzata quando i ragazzi imparano a sostenere e rispettare la leadership delle ragazze. Coinvolgerli come collaboratori anziché come concorrenti promuove una cultura di responsabilità condivisa e di equità. Gli insegnanti hanno rafforzato questa mentalità:

- Incoraggiando il lavoro di squadra misto
- Evidenziando esempi di alleati maschili positivi
- Sottolineando che l'imprenditorialità prospera quando tutte le voci vengono ascoltate

Questo equilibrio garantisce che la classe diventi un microambiente di uguaglianza, preparando gli studenti a una partecipazione inclusiva nella società.

Quando le ragazze si sentono responsabilizzate, contribuiscono con le loro idee in modo più sicuro, assumono rischi in maniera creativa e scoprono nuovi punti di forza. Sfidare gli stereotipi fin da subito le aiuta a immaginarsi come innovatrici e leader. Le pratiche inclusive garantiscono che ogni studente si senta rispettato e capace.





Sostenibilità e Follow up

## Sostenibilità e Follow up

Affinché il programma She's Got a Biz abbia un impatto duraturo, è essenziale continuare a coltivare le capacità imprenditoriali, la creatività e la fiducia in se stessi anche molto tempo dopo la conclusione dei workshop e degli eventi iniziali. La sostenibilità a livello scolastico garantisce che le nuove generazioni di studenti traggano beneficio dal progetto, mentre le azioni di follow-up rafforzano i legami con la comunità e le risorse europee più ampie.

### Proseguire il progetto a livello scolastico

Le scuole possono mantenere lo slancio del progetto creando spazi in cui l'imprenditorialità diventi parte integrante della vita degli studenti.

#### Club di imprenditorialità

Un club di imprenditorialità è uno degli approcci più efficaci a lungo termine. Con incontri settimanali o bisettimanali, i club possono offrire agli studenti l'opportunità di:

- Sviluppare nuove idee imprenditoriali o di innovazione sociale
  - Lavorare in team su prototipi e progetti su piccola scala
  - Partecipare a sfide interne o sessioni di presentazione
  - Apprendere nozioni di alfabetizzazione finanziaria, budgeting, marketing e gestione dei progetti
  - Ricevere tutoraggio da insegnanti, volontari o ex studenti
  - Collaborare con altre materie (ICT, design, scienze) per dare vita a idee interdisciplinari
- I club contribuiscono a costruire una cultura imprenditoriale all'interno della scuola e garantiscono continuità oltre il ciclo del progetto.

### Mentoring degli ex studenti

Gli ex studenti che hanno esperienza nel mondo degli affari, del marketing, del turismo, delle competenze digitali o delle startup possono diventare mentori stimolanti. Un programma strutturato per gli ex studenti può includere:

- Incontri mensili o trimestrali in cui gli ex studenti condividono le loro esperienze
- Mentoring individuale per gli studenti che sviluppano idee imprenditoriali
- Supporto per presentazioni, capacità di comunicazione o networking
- Partecipazione degli ex studenti come giudici in concorsi o fiere scolastiche

Questo crea un forte senso di continuità e mostra agli studenti percorsi realistici per la vita dopo la scuola.

#### Fiera dell'imprenditorialità scolastica

L'organizzazione di una fiera annuale dell'imprenditorialità mantiene vivo lo spirito del progetto. Gli studenti presentano le loro idee, i loro prototipi o le loro soluzioni digitali alla comunità scolastica e agli ospiti esterni. La fiera permette agli studenti di:

- Dimostrare le competenze acquisite attraverso il progetto
- Ricevere feedback costruttivi da insegnanti, colleghi e professionisti locali
- Acquisire sicurezza nel parlare in pubblico e nelle presentazioni
- Sperimentare un ambiente reale di marketing, comunicazione e networking

La fiera può diventare un evento fondamentale per la cultura imprenditoriale della scuola.



## Entrare in contatto con imprenditori locali e camere di commercio

Rafforzare i legami con la comunità locale offre agli studenti ispirazione e opportunità concrete.

Tra le strategie efficaci figurano:

- Invitare imprenditori locali a tenere conferenze o brevi workshop
- Organizzare visite alle camere di commercio o agli incubatori di imprese locali
- Creare opportunità per gli studenti di incontrare imprenditori della loro regione
- Incoraggiare i professionisti a fungere da mentori o giudici durante gli eventi scolastici.

Questi contatti aiutano gli studenti a capire che le loro idee possono essere sostenute, sviluppate e riconosciute al di fuori dell'ambiente scolastico.

## Prossimi passi e link alle risorse dell'UE

Le scuole possono ampliare l'impatto del progetto collegando le loro attività a contesti e iniziative europei più ampi.

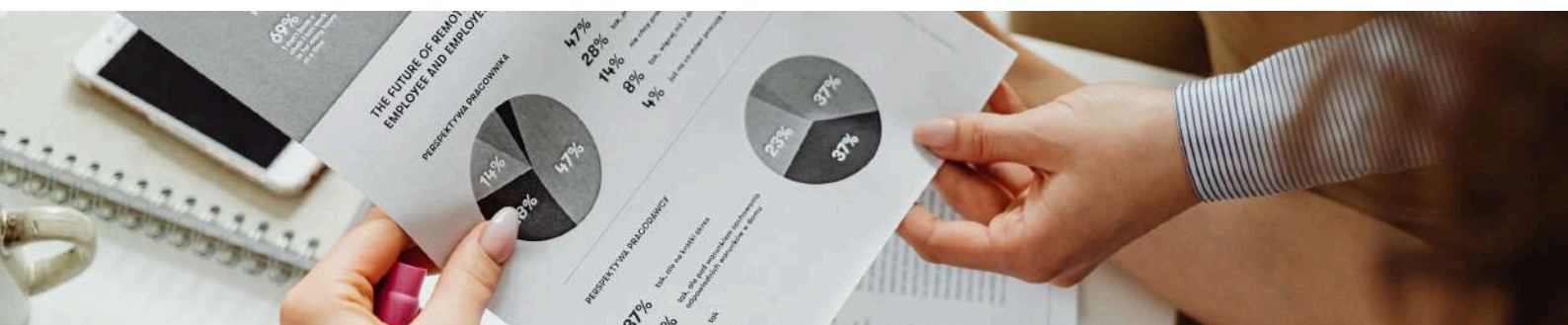
Tra le risorse utili figurano:

- EntreComp – Il quadro europeo delle competenze imprenditoriali: una guida dettagliata alle competenze e alle mentalità necessarie per l'imprenditorialità, utile per pianificare le lezioni e valutare i progressi.
- Piattaforma dell'UE per le donne imprenditrici: una fonte di storie, strumenti e reti a sostegno delle donne nell'imprenditoria.
- Reti europee di imprenditoria giovanile e comunità online: Piattaforme in cui gli studenti possono partecipare a sfide, webinar e scambi internazionali.

Idee pratiche per sostenere l'impatto del progetto

Per garantire la continuità a lungo termine, le scuole possono adottare le seguenti azioni:

- Istituire un club permanente dedicato all'imprenditorialità.
- Invitare imprenditori e organizzazioni locali a tenere conferenze periodiche.
- Organizzare una fiera annuale delle idee imprenditoriali o una mini-competizione.
- Coinvolgere gli ex studenti come mentori, relatori o giudici.
- Utilizzare il toolkit nell'ambito delle lezioni di tecnologia, educazione civica e inglese.
- Facilitare gli incontri tra i partecipanti al progetto e altri studenti.
- Organizzare eventi in cui gli studenti possano incontrare donne della comunità locale che ricoprono ruoli di leadership o imprenditoriali



## Allegati

### Partner del progetto e allegati

Questo allegato fornisce i contatti delle organizzazioni partners e degli insegnanti che hanno contribuito allo sviluppo del progetto e del toolkit di "She's Got a Biz".

#### IIS Gobetti Marchesini–Casale–Arduino, Italia

Alice Zatti – [alice.zatti@gmca.edu.it](mailto:alice.zatti@gmca.edu.it)

Alessandro Cabitza – [alessandro.cabitza@gmca.edu.it](mailto:alessandro.cabitza@gmca.edu.it)

Silvia Mondino – [silvia.mondino@gmca.edu.it](mailto:silvia.mondino@gmca.edu.it)

Giuseppa Polifroni – [giuseppa.polifroni@gmca.edu.it](mailto:giuseppa.polifroni@gmca.edu.it)

#### Varėnos "Ryto" progimnazija, Lituania

Ineta Tamošiūnienė – [ineta.tamosiuniene@gmail.com](mailto:ineta.tamosiuniene@gmail.com)

#### Liceul Tehnologic „Clisura Dunării”, Romania

Klermentina Radosavlevici – [klermentina@yahoo.com](mailto:klermentina@yahoo.com)

#### Secondary School "Sveti Trifun" with Hall of Residence, Serbia

Katarina Žarković – [katjaengl@gmail.com](mailto:katjaengl@gmail.com)

#### FEMUR – Federación de la Mujer Rural, Spain

Jorge Herrera Mesón – [jorge@femur.es](mailto:jorge@femur.es)

Marina Zmajche – [marina@crea360.es](mailto:marina@crea360.es)



Co-funded by  
the European Union

