|  |  |
| --- | --- |
| **Titolo** | 3.1 Prendi l'iniziativa |
| **Keywords (meta tag)** | * **Proces** * **Valore** * **Imprenditorialità** * **Sfide imprenditoriali** * **Pianificazione** |
| **Lingua** | Italiano |
| **Obiettivi/traguardi/risultati di apprendimento** | |
| * Dare il via a processi che creano valore * Affrontare le sfide * Attenersi alle intenzioni e realizzare i tuoi piani | |
| **Contenuti in sintesi** | |
| **3.1.A Dai il via a processi che creano valore**  Le principali risorse di un'impresa sono costituite da:   * Piattaforme * Processi * Persone   A seconda di come questi elementi sono combinati insieme, gli imprenditori creano il loro modello di business, ovvero il modo in cui un'organizzazione crea e distribuisce valore sociale ed economico.  1) La Piattaforma Aziendale si riferisce ai contesti in cui operano quotidianamente gli imprenditori. La piattaforma ospita:   * Competitors * Clienti * Impiegati * Tecnologie * Andamento del mercato * Dinamiche di macroeconomia * Etc.   2) Nel mezzo del ciclo input-output, le risorse passano attraverso due distinte fasi di processi:  Primari - quelli che contribuiscono direttamente alla "trasformazione" degli input in output e alla generazione di profitto (es. Vendite).  Secondari - quelli che contribuiscono all'efficienza e all'efficacia dei primi (es. Sviluppo e innovazione delle tecnologie).  3) La gestione delle persone è uno dei compiti più grandi e impegnativi affrontati da qualsiasi imprenditore.  Le persone (ovvero il know-how, i background professionali, le esperienze operative e tecniche) rappresentano il vero motore di un'organizzazione.  Le risorse, se non supportate da una conoscenza coerente, non significano nulla e non sono in grado di produrre risultati preziosi.  **3.1.B Affronta le sfide**  La sfida imprenditoriale consiste nell'affrontare tale incertezza con coraggio, metodo e pensiero critico in modo da mitigare il rischio e raggiungere i risultati attesi.  Una pianificazione strategica delle risorse disponibili e obiettivi coerenti aiuteranno l'imprenditore a superare difficoltà quotidiane e straordinarie.  La mentalità imprenditoriale vede nelle sfide grandi opportunità di business che aspettano di essere sfruttate e capitalizzate.  In caso di fallimento, gli imprenditori fanno tesoro di quanto appreso e questo li aiuterà a rimodellare il loro percorso di innovazione e ripristinare la loro forza competitiva.  Nel business non c'è modo di evitare le sfide: difficoltà, sfide, rischi ed imprevisti fanno parte del percorso imprenditoriale così come ne fanno parte clienti e concorrenti.  Gli imprenditori di successo si distinguono dagli altri grazie al modo in cui sono in grado di gestire lo stress derivante dalla gestione aziendale, così da rimodellarla come forza trainante per il miglioramento continuo.  **3.1.C Resta fedele alle tue intenzioni e porta avanti i tuoi piani**  Il successo della tua iniziativa imprenditoriale dipende dalla pianificazione strategica della tua iniziativa imprenditoriale.  La pianificazione strategica è un concetto molto ampio. È possibile riassumerlo e definirlo come ciò che è alla base della tua attività, come ad esempio:  • Valutazione del background e dei bisogni / opportunità  • Offerta e mercati coperti  • Obiettivi e beneficiari finali  • Concorrenti  • Sostenibilità a lungo termine  • Progetto finanziario  • Valutazione del rischio  Il raggiungimento dei risultati implica anche una risorsa immateriale molto importante impiegata dagli imprenditori: la loro mentalità e il loro modo di essere.  Una persona orientata agli obiettivi (cioè l'imprenditore) è guidata dal desiderio di stabilire standard elevati per se stessa e lavora per raggiungerli. | |
| **Glossario** | |
| **Processo di INPUT / OUTPUT**: Le materie prime e le risorse di qualsiasi tipo (input) vengono ulteriormente raffinate attraverso tecnologie, know-how ed esperienze (processo) per produrre e finalizzare i prodotti / servizi finali (output).  **Output:** il "risultato" effettivo in termini di prodotto o servizio prodotto dall'impresa.  **Risultato**: l'impatto atteso da quel prodotto / servizio non solo come profitto, ovvero la soddisfazione del cliente.  **Valutazione formativa**: valutazione passo passo dei processi e valutazione quotidiana delle tue attività.  **Valutazione sommativa**: una valutazione sistemica delle attività e dei risultati che sono stati raggiunti fino a un certo momento (cioè la conclusione di una tappa importante) | |
| **Bibliografia, ulteriori riferimenti e materiale correlato (i.e. YouTube seminary)** | |
| Michael Porter, 1985, *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*.  PMBOK® Guide – Sixth Edition (2017), Handbook for Project Management | |
| **PPT correlato** | 3.1 Prendi l'iniziativa |