



**Promoform**  
Ente di Formazione Professionale



## GREEN & BLUE ECONOMY

Attività integrate per l'empowerment, la formazione professionale, la certificazione delle competenze, l'accompagnamento al lavoro, la promozione di nuova imprenditorialità, la mobilità transnazionale negli ambiti della Green & Blue Economy

Operazione cofinanziata al 50 % dal Fondo Sociale Europeo (FSE) 2014/2020

LINEA 1 – A1

PROGETTO "I-TURS" ICT E TURISMO IN SARDEGNA  
CUP E87B16001460009 - DCT 2016A1RO116 - CLP 1001031811GA160009

### SCHEDA CORSO

## IMPRESA TURISMO

LINEA 1 – A1

Progetti a carattere regionale

### SINTESI DELL'AZIONE FORMATIVA

N.	MODULO	TOTALE	TEORIA	PRAT.	MOBILITA'
1	Fare impresa nel turismo	30	10	20	-
2	Business management	30	20	10	-
3	Business planning	60	-	60	-
4	Business & Back	60	-	60	60
..	<b>Totale</b>	<b>180</b>	<b>30</b>	<b>90</b>	<b>60</b>

### DATI GENERALI

Il progetto è stato affidato all'Ente di Formazione Professionale Promoform, in partenariato con Sardegna Sapere, BAN Sardegna (Business Angels Network), Legambiente Sardegna, ACLI Sardegna e GEA Ambiente e Turismo SCARL, nell'ambito dell'Avviso Pubblico "Attività integrate per l'empowerment, la formazione professionale, la certificazione delle competenze, l'accompagnamento al lavoro, la promozione di nuova imprenditorialità, la mobilità transnazionale negli ambiti della Green & Blue Economy" – Linea A1.

Le attività formative programmate sono finanziate dalla Regione Autonoma della Sardegna, Assessorato del lavoro, formazione professionale, cooperazione e sicurezza sociale, nell'ambito delle sue competenze di governance del sistema della formazione professionale e con riferimento alle disposizioni vigenti per i programmi finanziati dal Fondo Sociale Europeo (FSE) attraverso il Programma Operativo Regionale (POR) 2014-2020. L'operazione è cofinanziata al 50 % dal Fondo Sociale Europeo (FSE) 2014/2020



**Promoform**  
Ente di Formazione Professionale



## OBIETTIVO

L'obiettivo dell'attività è quello di coniugare le attitudini personali dei discenti con l'acquisizione di specifiche competenze in materia di creazione di impresa mediante un percorso di formazione/consulenza nell'area strategica "Turismo e beni culturali e ambientali".

Gli obiettivi specifici, che verranno raggiunti attraverso la consulenza specializzata in creazione di impresa, sono:

- acquisire consapevolezza delle componenti del sistema impresa e del ruolo dell'imprenditore;
- strutturare l'idea di impresa in un progetto imprenditoriale basato sulle potenzialità di investimento nelle aree di specializzazione di riferimento;
- individuare e riconoscere il valore delle risorse territoriali locali e basare la propria idea imprenditoriale su di esse;
- conoscere le forme di aggregazione tra imprese (reti) e le connesse modalità di costituzione e funzionamento;
- integrare la propria idea imprenditoriale con le strategie di sviluppo già avviate nel territorio;
- definire il Business model attraverso la consulenza specializzata in creazione di impresa;
- individuare le più opportune fonti di finanziamento per la realizzazione del proprio progetto imprenditoriale;
- configurare un'offerta di prodotto/servizio definita nelle sue connotazioni essenziali coerente con le esigenze del target di mercato e gli obiettivi di fatturato da raggiungere;
- definire la pianificazione strategica funzionale al raggiungimento degli obiettivi di fatturato/profitto stabiliti e le scelte operative conseguenti;
- capire come costruire una rete di contatti utili a livello locale e internazionale;
- inserirsi in una realtà lavorativa e sviluppare abilità specifiche per gestire la trasformazione di un'idea imprenditoriale in una concreta attività imprenditoriale;
- apprendere come gestire la fase di crescita dell'impresa dopo le fasi iniziali, dal punto di vista organizzativo e finanziario.

Per favorire la concreta realizzazione dell'idea imprenditoriale, i discenti saranno accompagnati nell'individuazione delle fonti di finanziamento (agevolate ed ordinarie) funzionali alla copertura dei fabbisogni di risorse per l'investimento e nell'identificazione delle agevolazioni fiscali disponibili in base alla tipologia di azienda che si intende avviare.

## OPPORTUNITA' LAVORATIVE

Il percorso mira all'autoimpiego e alla creazione di una realtà imprenditoriale propria in base alle idee presentate in sede di selezione. Il servizio di consulenza erogato da esperti del settore permetterà di calibrare l'idea iniziale prevedendo, se necessario, opportuni aggiustamenti in base all'effettiva fattibilità e sostenibilità del sistema impresa sul mercato. Per favorire la concreta realizzazione dell'idea imprenditoriale, i discenti saranno accompagnati nell'individuazione delle fonti di finanziamento (agevolate ed ordinarie) funzionali alla copertura dei fabbisogni di risorse per l'investimento e nell'identificazione delle agevolazioni fiscali disponibili in base alla tipologia di azienda che si intende avviare.

## METODOLOGIE DIDATTICHE

La metodologia utilizzata è quella del "Mentoring" in cui l'esperto del settore trasferisce competenze pratiche, operative e subito spendibili in campo lavorativo attraverso laboratori pratici di simulazione di contesti lavorativi e metodologie didattiche attive (project work, role playing, case study, simulazione).

## LA MOBILITA' TRANSAZIONALE

La "Mobilità Transazionale", individuale o per piccoli gruppi, si svolgerà all'estero, presso aziende operanti nel settore, in Paesi dell'Unione Europea. Il percorso, di mobilità, sarà suddiviso in quattro fasi:

- Attività di shadowing da svolgersi presso l'azienda ospitante;
- Lavoro all'interno del team aziendale;
- Attività collegate alla gestione aziendale con l'affiancamento del tutor;
- Predisposizione di un survey con analisi di questionari e dei feedback.



**Promoform**  
Ente di Formazione Professionale



## REQUISITI IN INGRESSO

Il corso è rivolto a 10 giovani disoccupati maggiorenni che abbiano non più di 35 anni compiuti (con particolare riferimento ai NEET<sup>1</sup>), residenti o domiciliati in Sardegna, di cui almeno il 45% donne.

Il titolo di studio richiesto per l'ammissione al percorso è il **Diploma di scuola media superiore**.

È requisito indispensabile, inoltre, possedere una buona conoscenza di almeno una lingua straniera (equiparabile al livello B2 del quadro comune europeo), verificabile attraverso la somministrazione di un test di conoscenza della lingua.

Sono previste delle quote di genere tali per cui alle donne verrà riservato un numero di posti pari ad almeno il 45 per cento rispetto al numero dei partecipanti complessivi.

## REPERTORIO REGIONALE DEI PROFILI DI QUALIFICAZIONE (RRPQ) (FIGURA PROFESSIONALE DI RIFERIMENTO)

**Codice 11119 - Tecnico del marketing**

## AREA DI ATTIVITA' (ADA)/UNITA' DI COMPETENZA (UC) – ESTRAPOLATA DAL RRPQ DI RIFERIMENTO CODICE 11119

**1381/703** Configurazione di un'offerta di prodotti/servizi

## SEDE ATTIVITA' DIDATTICA

L'attività di consulenza si svolgerà presso la sede Promoform (S03051) sita in Cagliari in via Venturi 14 e presso altre sedi che verranno definite in itinere, in base ad esigenze di carattere organizzativo e logistico e alle necessità dei consulenti e degli allievi per le attività in piccoli gruppi e individuali.

L'individuazione delle realtà aziendali estere che ospiteranno i destinatari durante il percorso di mobilità transazionale e delle rispettive sedi, verrà eseguita a seguito della selezione dei 10 destinatari dell'intervento.

## INSEGNAMENTI – LINEE GUIDA GENERALI

### MODULO 1

#### FARE IMPRESA NEL TURISMO

##### La Green & Blue Economy

- I confini del settore: definizione e opportunità di sviluppo per le nuove imprese;
- L'Area di Specializzazione "Turismo dei beni ambientali e culturali" con individuazione delle buone pratiche nel settore;
- Individuazione dei benchmark di riferimento.

##### Competenze trasversali per "Fare impresa"

- Impresa e imprenditore: il sistema delle coerenze e la costruzione del Business model;
- Elementi di leadership, team building, problem solving e decision making;
- L'idea imprenditoriale: caratteristiche di base e sostenibilità;
- Forme di aggregazione tra imprese: reti di impresa formali e non formali (Analisi delle principali fonti di finanziamento: agevolazioni pubbliche, capitali propri e capitali di terzi);
- Fonti di finanziamento alternative: Crowd funding Business Angel, Venture capital;

### MODULO 2

#### BUSINESS MANAGEMENT

- L'analisi del mercato: Il contesto di riferimento: fattori demografici, tecnologici, socioeconomici, normativi, ambientali, economici; la domanda: trend, modelli di acquisto, funzioni; l'offerta: i competitors, punti di forza, punti di debolezza, fattori critici di successo, posizionamento di mercato; gli strumenti per la conduzione dell'analisi (tecniche di analisi e ricerche di mercato: la lettura e l'interpretazione dei dati statistici; gli strumenti della ricerca quali-quantitativa; la

<sup>1</sup> NEET: acronimo inglese di "not (engaged) in education, employment or training". Indica persone non impegnate nello studio, né nel lavoro né nella formazione.



**Promoform**  
Ente di Formazione Professionale



elaborazione delle informazioni raccolte); metodologie e strumenti di benchmarking.

- Definizione di vision, mission, obiettivi e strategie;
- Pianificazione di marketing: marketing strategico e marketing operativo, segmentazione e posizionamento;
- La strategia di marketing e il marketing mix: prodotto, prezzo, distribuzione, promozione pubblicità);
- I social media marketing e l'e-commerce;
- Tecniche e strumenti per la rilevazione della customer satisfaction;
- Politiche per la gestione della qualità: sistemi di gestione della qualità;
- le Norme ISO;
- Laboratorio: a partire dall'idea di impresa di ciascun discente verranno definite le caratteristiche del prodotto/servizio verificandone la coerenza con gli obiettivi aziendali e con l'analisi di mercato effettuata.

### MODULO 3

#### **BUSINESS PLANNING**

- Laboratorio di Business Coaching: rafforzare il need for achievement, la motivazione e il decision making, anche in situazioni di criticità, insite nella sfera imprenditoriale;
- Laboratorio di definizione e lo sviluppo del business plan di un'attività autonoma per l'AdS di riferimento;
- Le principali sezioni del Business Plan.

### MODULO 4

#### **BUSINESS & BACK (MOBILITA' TRANSNAZIONALE)**

Verificare l'applicazione, all'interno della realtà aziendale visitata, delle tecniche di business management, con particolare riferimento ai seguenti aspetti:

- Organizzazione;
- Modalità di definizione e implementazione delle proprie strategie;
- Modalità di definizione del proprio Business model;
- Articolazione del Business plan;
- Modalità di gestione delle problematiche finanziarie;
- Gestione delle risorse umane;
- Strategie di Comunicazione adottate;
- Studio del posizionamento;
- Strumenti di controllo e monitoraggio utilizzati.

L'obiettivo perseguito è il consolidamento delle competenze acquisite mediante la sperimentazione diretta, sul posto di lavoro, delle tecniche di gestione dell'impresa.

Il percorso rappresenta un momento di sintesi, un'opportunità per verificare l'efficacia del percorso intrapreso e validare la propria idea di impresa.

Dal punto di vista operativo, il percorso prevede lo svolgimento delle seguenti attività:

1. inserimento in realtà aziendali del settore, in cui sarà sperimentata la metodologia "shadowing", attraverso la quale il discente seguirà il team management per comprendere meglio il funzionamento e le dinamiche dell'azienda;
2. coinvolgimento diretto nelle attività interne al team aziendale (o attribuzione di ruoli in autonomia, a seconda dei casi), volto al raggiungimento degli obiettivi definiti dal progetto formativo. In questa fase risulterà di estrema importanza l'approccio alle attività, che dovrà essere di tipo cooperativo finalizzato all'apprendimento (Peer-tutoring);
3. affiancamento, in modalità prettamente "alongside", svolto da titolare ed dal management e incentrato sugli aspetti connessi al funzionamento e all'operatività dell'azienda. L'obiettivo è quello di verificare l'acquisizione degli skills necessari per favorire lo sviluppo competitivo dell'attività produttiva e/o di erogazione di servizi (marketing, vendite, gestione dei flussi finanziari) a importanza l'approccio alle attività, che dovrà essere di tipo cooperativo finalizzato all'apprendimento (Peer-tutoring).