



[www.solobiz.eu](http://www.solobiz.eu)

2023-1-ES01-KA220-HED-000157310

# MATRICE DEI RISULTATI DI APPRENDIMENTO BASATA SUL METODO ENTRECOMP

---

Documento elaborato da:  
EDUCatt

**WP2**

---



[www.solobiz.eu](http://www.solobiz.eu)

Uno dei componenti chiave del WP2 - Mapping and identification of the most sought-after and relevant competencies for aspiring solo entrepreneurs and self-employment - è la matrice dei risultati di apprendimento basata sul concetto di EntreComp. Questa matrice è un risultato ufficiale delineato nel piano del Work Package (WP). Il suo scopo è quello di aiutare i partner e i destinatari del progetto a comprendere meglio le esigenze specifiche affrontate dal progetto, nonché le aree di formazione enfatizzate nel curriculum e nelle offerte formative di SELF. La matrice, infatti, collega i bisogni formativi identificati dai partner a livello di competenze, conoscenze e attitudini per gli aspiranti giovani imprenditori individuali, con le relative competenze di EntreComp che sono meglio posizionate per coprire e intervenire su tali bisogni.

Dopo aver completato l'analisi della letteratura presente e la stesura del rapporto che indaga il fenomeno a livello nazionale, ai partner è stato chiesto di identificare i bisogni più urgenti di formazione e istruzione per gli aspiranti giovani imprenditori individuali, sulla base della loro valutazione. Quindi, hanno identificato quale competenza di EntreComp, all'interno di ciascuna delle tre aree formative, offre la risposta pedagogica più coesa e coerente. In altre parole, hanno individuato le competenze che sembrano affrontare in modo più efficace il gap di competenze/conoscenze emerso.

L'effettiva compilazione della matrice da parte di EDUCatt, in qualità di capofila del WP2, tenendo conto dei contributi dei partner, fornisce un elenco conciso e completo dei bisogni formativi e delle carenze di competenze, nonché delle corrispondenti competenze di EntreComp più efficaci per affrontarli.

La desk research condotta attraverso i rapporti nazionali conferma la necessità di formazione e di miglioramento delle competenze trasversali richieste dal mercato. Individuare le lacune nelle competenze dei giovani autoimprenditori e colmarle attraverso corsi e formazione mirati è di fondamentale importanza. Di seguito sono riportate le competenze più significative ed utili per lo sviluppo delle prossime fasi del progetto SELF, ovvero il WP3 - Development of solo-entrepreneurship curricula,

tools, training, and resources for self-employment e il WP4 – Build and set up of the project’s eLearning digital warehouse and test & validation in pilot version (T&V) of the training resources to a cohort of 200 targets.

## Are di formazione e competenze

### IDEE & OPPORTUNITÀ

Competenze	Descrizione
<b>1.1 Individuare le opportunità</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificare e cogliere le opportunità per creare valore esplorando il panorama sociale, culturale ed economico;</li> <li>• Identificare i bisogni e le sfide da affrontare;</li> <li>• Stabilire nuove connessioni per creare opportunità di valore;</li> <li>• Consapevolezza di nuove opportunità, sfide e nuove tendenze.</li> </ul>
<b>1.2 Creatività</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sviluppare diverse idee e opportunità per creare valore, comprese soluzioni migliori alle sfide esistenti e a quelle future;</li> <li>• Esplorare e sperimentare approcci innovativi;</li> <li>• Combinare conoscenze e risorse per ottenere effetti di valore;</li> <li>• Risoluzione creativa dei problemi.</li> </ul>
<b>1.3 Pensiero etico e sostenibile, economia sociale e green economy, pensiero critico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valutare le conseguenze delle idee che apportano valore e l'effetto dell'azione imprenditoriale sulla comunità di riferimento, sul mercato, sulla società e sull'ambiente in generale;</li> <li>• Riflettere sulla sostenibilità degli obiettivi sociali, culturali ed economici a lungo termine e sulla linea d'azione scelta;</li> <li>• Agire in modo responsabile.</li> </ul>

### RISORSE

Competenze	Descrizione
<b>2.1 Formazione sulle competenze digitali</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Strumenti e piattaforme digitali;</li> <li>• Sviluppo di siti web;</li> <li>• Marketing sui social media;</li> <li>• E-commerce e analisi dei dati.</li> </ul>
<b>2.2 Motivazione e perseveranza</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Essere determinati a trasformare le idee in azione e a soddisfare il proprio bisogno di ottenere risultati;</li> <li>• Essere disposti ad essere pazienti e a continuare a cercare di raggiungere i propri obiettivi individuali o di gruppo a lungo termine;</li> <li>• Essere resistenti alle pressioni, alle avversità e ai fallimenti temporanei.</li> </ul>
<b>2.3 Mobilitazione efficace delle risorse, pianificazione finanziaria e raccolta di fondi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ottenere e gestire le risorse materiali, immateriali e digitali necessarie per trasformare le idee in azioni;</li> <li>• Sfruttare al meglio le risorse limitate;</li> <li>• Ottenere e gestire le competenze necessarie in ogni fase, comprese quelle tecniche, legali, fiscali e digitali;</li> <li>• Crowdfunding e consulenza per campagne di raccolta fondi.</li> </ul>
<b>2.4 Alfabetizzazione finanziaria ed economica</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stimare il costo della trasformazione di un'idea in un'attività che crea valore;</li> <li>• Pianificare, mettere in atto e valutare le decisioni finanziarie nel tempo;</li> <li>• Gestire i finanziamenti per assicurarsi che l'attività di creazione di valore possa durare a lungo termine;</li> <li>• Sessioni di formazione incentrate sulla gestione finanziaria, sul budget e sulla garanzia di un finanziamento iniziale per l'attività.</li> </ul>
<b>2.5 Mobilitare gli altri, fare rete e costruire relazioni</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ispirare ed entusiasmare le parti interessate;</li> <li>• Dimostrare capacità di comunicazione, persuasione, negoziazione e leadership efficaci;</li> <li>• Facilitazione delle opportunità di networking;</li> <li>• Costruire solide reti professionali che forniscano preziose intuizioni, risorse e potenziali partnership per gli imprenditori individuali.</li> </ul>

 **IN AZIONE**

Competenza	Descrizione
<b>3.1 Avere un senso di iniziativa e di fiducia imprenditoriale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avviare processi che creano valore;</li> <li>• Accettare le sfide;</li> <li>• Agire e lavorare in modo indipendente per raggiungere gli obiettivi, rispettare le intenzioni e portare a termine i compiti pianificati;</li> </ul>
<b>3.2 Pianificazione e gestione</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stabilire obiettivi a lungo, medio e breve termine;</li> <li>• Definire priorità e piani d'azione;</li> <li>• Adattarsi ai cambiamenti imprevisti;</li> <li>• Padroneggiare tecniche, definizione degli obiettivi e strumenti di produttività per ottimizzare il flusso di lavoro</li> </ul>
<b>3.3 Affrontare l'incertezza, l'ambiguità, la gestione del rischio e il rafforzamento della resilienza e dell'adattabilità.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prendere decisioni quando il risultato è incerto, quando le informazioni disponibili sono parziali o ambigue, o quando c'è il rischio di risultati non voluti;</li> <li>• All'interno del processo di creazione del valore, includere modalità strutturate per testare idee e prototipi fin dalle prime fasi, per ridurre i rischi di fallimento;</li> <li>• Gestire con tempestività e flessibilità le situazioni in rapida evoluzione;</li> <li>• Programmi di formazione incentrati sulle strategie di costruzione della resilienza, sulla gestione del rischio e dello stress e sull'adattabilità per affrontare le sfide e le battute d'arresto che si incontrano durante il percorso imprenditoriale;</li> <li>• Adattabilità e disponibilità all'apprendimento: gli imprenditori individuali mostrano una disponibilità leggermente inferiore ad adattarsi e ad apprendere durante la gestione delle loro imprese.</li> </ul>
<b>3.4 Lavoro di squadra, risoluzione dei conflitti</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lavorare insieme e cooperare con altri per sviluppare idee e trasformarle in azioni;</li> <li>• Fare network;</li> <li>• Risolvere i conflitti e affrontare positivamente la concorrenza quando necessario.</li> </ul>