



Proposta Formativa PER "Aspiranti Imprenditrici"



Impresa Donna



ECIPAR
FORMAZIONE E SERVIZI INNOVATIVI



APRILE - GIUGNO 2021

Un' iniziativa



Impresa Donna



CNA IMPRESA DONNA ED ECIPAR di Reggio Emilia hanno ideato un percorso formativo per "**Aspiranti imprenditrici**".

Destinatarie:

- ***Donne Diplomate e Laureate;*** che vogliono prepararsi al meglio alle nuove sfide lavorative con un'idea d'impresa da sviluppare e realizzare con l'avvio di una nuova start up;
- ***Imprenditrici alle prese col passaggio generazionale.***

Diversi Moduli comporranno un **Iter Formativo** che toccherà tematiche fondamentali e illuminanti per posizionarsi nel Mercato del Lavoro: **Nozioni di Marketing, Marketing strategico e digitale, Business plan, Ricerca di finanziamenti e agevolazioni.**

I Moduli possono anche essere acquistati e frequentati singolarmente.

Per chi acquisterà l'intero pacchetto di **Formazione/Consulenza**, sarà previsto periodo di **affiancamento** in azienda associata per toccare con mano la quotidianità dell'imprenditore. Saranno inoltre previste testimonianze di **imprenditrici di CNA.**

MODULO 1

T: titolo del corso

D: date del corso

O: obiettivi del corso

C: contenuti del corso

T

IL MARKETING E LA CREAZIONE
DI BUSINESS

Docente: Gianfranco Ardeni

D

7, 13, 16, 20 e 22 Aprile
ore 14-18

DURATA: 20 ore complessive

O

- Capire come **Costruire un business**
- Comprendere cos'è il **Marketing**, a cosa serve, quali gli strumenti
- Capire cos'è un **Mercato**, come analizzarlo e affrontarlo
- **Atteggiamento mentale** di chi lavora per **obiettivi**

C

- **Organizzazione e pianificazione di business**
- Concetto di Mercato e il suo ciclo di vita
- **Introduzione al Marketing**
- **Analisi di un Mercato:** macro-ambiente, settore, cliente
- **Le strategie di Mercato:** segmentazione, targeting, posizionamento
- **Il Marketing Mix:** analisi di prodotto, analisi del prezzo...

MODULO 2

T: titolo del corso

D: date del corso

O: obiettivi del corso

C: contenuti del corso

T

L'IMPRESA SUL WEB:
STRATEGIE DI COMUNICAZIONE

Docente: Alessio Conti

D

26 Aprile
3, 10, 17 e 24 Maggio
ore 14-18

DURATA: 20 ore complessive

O

- Capire cos'è il **Digital Marketing**. Durante il corso verranno forniti elementi di base per **attività di digital Storytelling e Social media marketing**.

C

- **Cos'è il Marketing:** un nuovo funnel, personalizzare l'esperienza...
- **Comunicare digitalmente:** le buyer personas, i micromomenti...
- **Content Marketing:** tipologia di contenuti, driver del content marketing e case studies
- **Digital Storytelling:** il valore delle storie, come creare storytelling...
- **Social Media Marketing:** calendario editoriale, analisi dei dati...

MODULO 3

T: titolo del corso

D: date del corso

O: obiettivi del corso

C: contenuti del corso

T

START UP D'IMPRESA

Docente: Gianluca Montanari

D

7 e 14 Giugno
ore 14-17

DURATA: 6 ore complessive

O

- Capire **quali siano le tipologie di imprese** che occorre utilizzare al fine di sviluppare la propria idea imprenditoriale, evidenziando differenze **a partire dagli adempimenti burocratici e varie tipologie di agevolazioni fiscali e finanziarie**

C

- Definizione di impresa e lavoro autonomo
- Tipologie di imprese
- Adempimenti per costruire un'impresa
- Autorizzazioni per alcune tipologie di imprese
- Aspetti fiscali di impresa
- Agevolazioni, contributi e finanziamenti alle imprese
- Start up e PMI innovative

MODULO 4

T: titolo del corso

D: date del corso

O: obiettivi del corso

C: contenuti del corso

T

IL BUSINESS PLAN
PER LE BANCHE

Docente: Fabrizio Gazzani

D

21 e 28 Giugno
ore 14-17

DURATA: 6 ore complessive

O

- Mettere in grado i partecipanti, o i collaboratori, di **elaborare un business plan** pensato per le banche utilizzando un file Excel fornito da Ecipar. Il modello si adatta sia ad **Imprese in funzionamento**, sia a **Start up**

C

- **Primo modulo:** il business plan by matrix: i migliori schemi di ragionamento per la lettura e lo sviluppo del business.
- **Secondo modulo:** il business plan per chiedere un finanziamento bancario. Preparazione e presentazione di un caso aziendale di successo

MODULO 5

T: titolo del corso

D: date del corso

O: obiettivi del corso

C: contenuti del corso

T

COME FINANZIARE LA TUA
START UP CON I FONDI
PUBBLICI

Docenti: Paolo Franceschini + Prefina

D

Fine Giugno 2021

DURATA: 4 ore complessive

O

- Riprogettare le proprie strategie di fund raising.
- Costruire una Strategia di Public Fund Raising efficace, che tenga conto delle particolarità di ogni tipologia di strumento, diventando uno strumento essenziale di pianificazione economico finanziaria.

C

- Come funziona un **bando pubblico**
- Differenze fra **strumenti di finanziamento Regionali, Nazionali ed Europei**
- **Strumenti di finanziamento:** analizzeremo alcuni di questi, tra cui:
 - **Bando Smart & Start Italia**
 - **Bando Nuove Imprese a Tasso zero**
 - **Cascade funding**

**PER CHI VOLESSE ACQUISTARE PACCHETTO COMPLETO
E' PREVISTA UNA SCONTISTICA: DA € 790,00 A € 750,00+IVA**

PER CHI FOSSE INTERESSATO A SINGOLO MODULO:

MODULO 1

Associati CNA: 250+IVA

Non Associati CNA: 280+IVA

MODULO 2

Associati CNA: 250+IVA

Non Associati CNA: 280+IVA

MODULO 3

Associati CNA: 100+IVA

Non Associati CNA: 130+IVA

MODULO 4

Associati CNA: 100+IVA

Non Associati CNA: 130+IVA

MODULO 5

Associati CNA: 90+IVA

Non Associati CNA: 120+IVA

Il pagamento dovrà essere effettuato con bonifico ad Ecipar Scrl

Codice IBAN: IT 75 I 02008 12824 000100121700

Termine ultimo iscrizioni: 2 Aprile 2021

Info ed iscrizioni:



Impresa Donna

CNA IMPRESA DONNA

chiara.bulgarelli@cnare.it

0522/356364



ECIPAR

silvia.sturloni@cnare.it

0522/265126

"Se puoi sognarlo, puoi farlo! "



Impresa Donna



ECIPAR
FORMAZIONE E SERVIZI INNOVATIVI

