



Promuovere la trasformazione digitale e l'innovazione sociale nell'IFP
per un migliore accesso degli studenti sordi al mercato del lavoro

2022-1-PL01-KA220-VET-000086953

3D4DEAF PACCHETTO DI FORMAZIONE DOPPIA

Modulo 2: Imprenditorialità sociale
Tema 1: Introduzione all'imprenditoria sociale



3D4DEAF

ARGOMENTO:

Introduzione all'imprenditoria sociale

SOTTO ARGOMENTI:

- Introduzione all'imprenditorialità e alle principali competenze di un imprenditore
- Introduzione all'imprenditoria sociale per persone sorde
- Differenze tra idee e opportunità

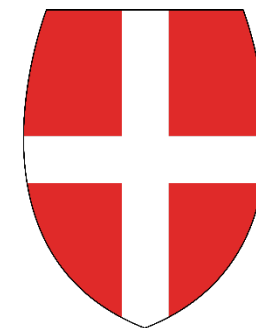


Sviluppato da:  **edlearn**
EUROPEAN DIGITAL LEARNING NETWORK ETS

Consorzio del progetto



SPOŁECZNA AKADEMIA NAUK
UNIVERSITY OF SOCIAL SCIENCES



ISTITUTO DEI SORDI
DI TORINO



PITAGORAS
STOWARZYSZENIE ROZWOJU



Emphasys
CENTRE



Contenuto della presentazione



- **Argomento 1:** Introduzione all'imprenditorialità e competenze importanti di un imprenditore
- **Argomento 2:** Introduzione all'imprenditoria sociale per le persone sorde
- **Argomento 3:** Differenze tra idee e opportunità

Simboli chiave



Definizione



Attività



Suggerimenti



Video



Risorse aggiuntive



Descrizione dell'argomento

L'acquisizione di nuove competenze è essenziale per l'appetibilità e l'inclusione nel mercato del lavoro e rappresenta un valore aggiunto per il gruppo vulnerabile di giovani con disabilità uditive.

L'obiettivo principale di questo argomento è fornire una panoramica generale sull'imprenditorialità, sull'imprenditorialità sociale e spiegare le principali competenze che un imprenditore sociale deve possedere.



Fonte: www.pixabay.com

Sotto-argomento 1: Introduzione all'imprenditorialità & competenze importanti di un imprenditore

IMPRENDITORIALITÀ:



- Lo stato di imprenditore, ovvero una persona che **organizza, gestisce** e si **assume il rischio di** un'impresa con l'obiettivo di generare **valore economico**. Il termine deriva dal verbo francese antico *entreprendre*, "intraprendere". - [Britannica](#) Denaro
- La **capacità** di agire su **opportunità e idee** e di **trasformarle in valore** per gli altri. Il valore creato può essere **finanziario, culturale o sociale**. - EntreComp

Sotto-argomento 1: Introduzione all'imprenditorialità & competenze importanti di un imprenditore

Perché l'imprenditorialità è importante?

- importante motore della **crescita economica** (stimola la trasformazione, la creazione di nuovi mercati, l'innovazione e la creazione di ricchezza)
- la creazione di **nuovi mercati**
- opportunità di **lavoro** (con la creazione di nuovi posti di lavoro si riduce il tasso di disoccupazione)
- Contributo al **PIL** (l'avvio di un'impresa aumenta la produzione economica in quanto i prodotti e i servizi dell'azienda vengono aggiunti al mercato)
- **mercati competitivi** (l'adozione di nuove tecnologie consente di ridurre i costi e migliorare la soddisfazione dei clienti)

Sotto-argomento 1: Introduzione all'imprenditorialità & competenze importanti di un imprenditore

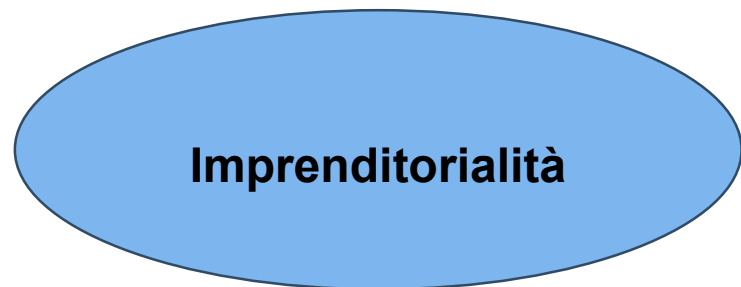
Perché l'imprenditorialità è importante?

- sviluppo di **nuovi prodotti** (investire in innovazione e tecnologia)
- **problem-solving** (la necessità di identificare i problemi esistenti e di creare soluzioni innovative)
- **integrazione globale** (attraverso soluzioni innovative creare nuove opportunità di integrazione a livello mondiale)
- **prodotti di alta qualità** (soddisfazione dei clienti che cercano i prodotti e i servizi migliori, il che porta a una tecnologia sempre più all'avanguardia)
- **investimento locale**

Sotto-argomento 1: Introduzione all'imprenditorialità & competenze importanti di un imprenditore

COMPETENZE IMPORTANTI DI UN IMPRENDITORE

Le capacità imprenditoriali sono molto importanti sia per gli studenti che per i professionisti.
Come abbiamo visto in precedenza:

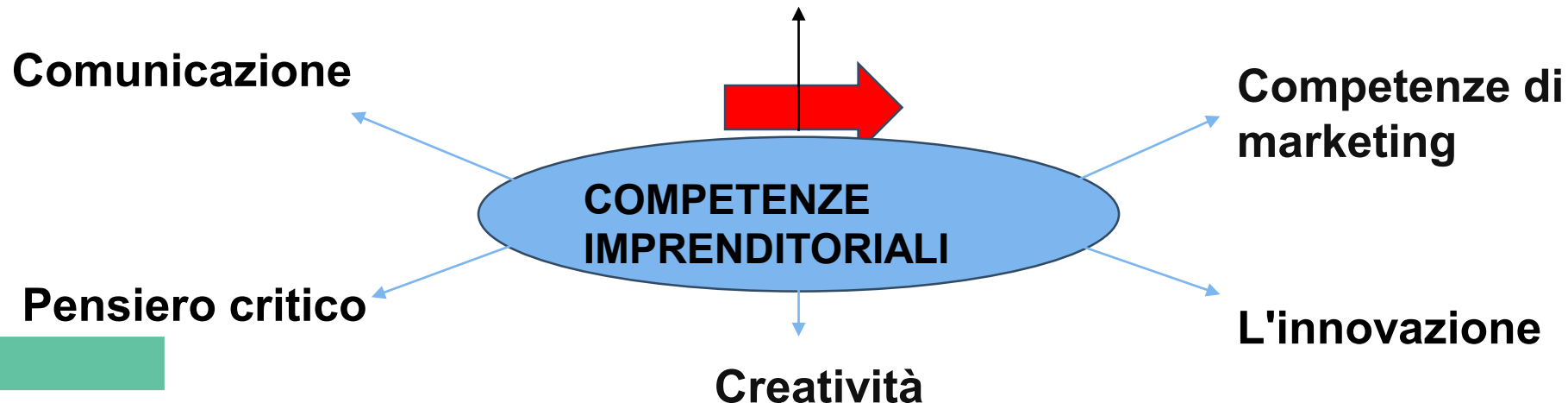


Sotto-argomento 1: Introduzione all'imprenditorialità & competenze importanti di un imprenditore

COMPETENZE IMPORTANTI DI UN IMPRENDITORE

Ogni imprenditore, per avere successo, necessita di **competenze imprenditoriali**.
L'imprenditorialità senza competenze limita il potenziale di crescita.

Gli imprenditori trasformano un'**idea** in un **prodotto** o **servizio di valore** per i clienti.



Sotto-argomento 1: Introduzione all'imprenditorialità & competenze importanti di un imprenditore

10 importanti competenze imprenditoriali:

1. Competenze di gestione aziendale Si tratta di un insieme di competenze: leadership, pensiero strategico, gestione del budget, comunicazione, ecc.
 - Sono essenziali per la pianificazione, l'organizzazione, la direzione e il controllo.
 - Costruisce credibilità, migliora l'efficienza, crea una cultura aziendale positiva.

2. Comunicazione e ascolto

- Permettono di esprimere pensieri, idee e sentimenti attraverso la parola, la scrittura e altre forme di espressione.
- Aiutano a capire e a rispondere in modo appropriato
- Molti tipi: scritti, non verbali, ascolto attivo, gestione dello

Sotto-argomento 1: Introduzione all'imprenditorialità & competenze importanti di un imprenditore

3. Capacità di pensiero critico e creativo

- Un forte pensiero critico e creativo sono essenziali per la crescita
- Permette di analizzare tutte le informazioni utilizzando le prove e analizzando da diversi punti di vista.
- Include analisi, brainstorming, valutazione, ricerca.

4. Capacità di pensiero strategico e di pianificazione

- Significa analizzare le informazioni, adattarsi, gestire e risolvere i problemi.
- Richiede analisi, implementazione, flessibilità, attenzione ai dettagli.

Sotto-argomento 1: Introduzione all'imprenditorialità & competenze importanti di un imprenditore

5. Capacità di networking e di marketing

- Queste competenze aiutano a scalare l'attività e a incrementare le opportunità
- Permette di analizzare tutte le informazioni utilizzando le prove e analizzando da diversi punti di vista.
- Le parti più importanti: collaborazione, comunicazione, capacità interpersonali, creatività, collaborazione.

6. Lavoro di squadra e capacità di leadership

- Promuove una cultura organizzativa positiva e collaborativa, che porta a una maggiore soddisfazione dei dipendenti e a un miglioramento delle prestazioni.
- Queste competenze comprendono una buona comunicazione, l'intelligenza emotiva, la delega, la risoluzione dei conflitti.

Sotto-argomento 1: Introduzione all'imprenditorialità & competenze importanti di un imprenditore

7. Gestione del tempo e capacità organizzative

- È importante saper delegare e dare priorità ai compiti, gestire il tempo e le risorse e mantenere un ambiente di lavoro ben strutturato ed efficiente.
- Definizione delle priorità, definizione degli obiettivi, multitasking, processo decisionale, collaborazione.

8. Abilità di gestione dello stress

- La gestione di un'azienda può avere un impatto sul benessere dell'imprenditore.
- Aiuta a mantenere una buona salute fisica e mentale e a migliorare la qualità generale della vita.
- Meditazione, pensiero positivo, mindfulness, esercizi.

Sotto-argomento 1: Introduzione all'imprenditorialità & competenze importanti di un imprenditore

9. La resilienza

- La gestione di un'impresa può essere impegnativa e gli imprenditori devono essere in grado di gestire le battute d'arresto.
- Gli imprenditori devono rimanere motivati, imparare dagli errori e perseverare nei momenti difficili.

10. Capacità di servizio al cliente

- Un'efficace capacità di assistenza clienti può aiutare a stabilire un contatto con la clientela e a garantire che il marchio fornisca i prodotti o i servizi di cui il mercato ha bisogno.

Sotto-argomento 1: Introduzione all'imprenditorialità & competenze importanti di un imprenditore

Come migliorare le capacità imprenditoriali?

- ✓ Definire gli obiettivi
- ✓ Imparare
- ✓ Seguire un corso online, partecipare a eventi
- ✓ Mentorship, cercare mentori esperti
- ✓ Lavorare sodo
- ✓ Essere adattabili
- ✓ Promuovere una mentalità di crescita

Sotto-argomento 1: Introduzione all'imprenditorialità & competenze importanti di un imprenditore

IL QUADRO ENTRECOMP - Il Quadro Europeo delle Competenze Imprenditoriali

- Il quadro di riferimento EntreComp **definisce** e **descrive** l'imprenditorialità come una competenza, descrivendone le componenti in termini di conoscenze, abilità e attitudini. Il quadro mira a stabilire un **ponte** tra il **mondo dell'istruzione** e quello del **lavoro** e a essere preso come **riferimento** de facto da qualsiasi iniziativa che miri a promuovere l'apprendimento imprenditoriale (EntreComp, 2016).
- Si tratta di un quadro **di riferimento libero** e **flessibile** che può essere adattato per sostenere lo sviluppo e la comprensione del setting imprenditoriale, lanciato nel 2016.
- È costituito da blocchi chiave che evidenziano la varietà di possibilità di sostegno per un'Europa più imprenditoriale. Ogni area contiene 5 competenze, che insieme costituiscono le 15 competenze che creano una **mentalità imprenditoriale**.

Sotto-argomento 1: Introduzione all'imprenditorialità & competenze importanti di un imprenditore

IL QUADRO ENTRECOMP - Il Quadro Europeo delle Competenze Imprenditoriali

- Migliorare le competenze di Entrecomp sarebbe molto utile per chi vuole avviare un'impresa, ma anche per chi vuole crescere personalmente e professionalmente. Il valore generato può essere di natura economica, culturale o sociale. È una delle otto competenze chiave per l'apprendimento permanente.
- Queste competenze si applicano in modo generale e non sono specialistiche, possono essere individuali o collettive e sono adatte a tutti i percorsi di vita, creando un ponte tra il mondo dell'istruzione e quello professionale.
- Le 15 competenze comprendono un totale di 60 filoni tematici, ognuno dei quali è suddiviso in otto livelli di competenza, con il risultato di 442 possibili risultati di apprendimento.
- Il quadro individua 3 aree di competenza: 1. Idee e opportunità 2. Risorse 3. In azione. Ciascuna di queste aree è suddivisa in cinque competenze specifiche:

Sotto-argomento 1: Introduzione all'imprenditorialità & competenze importanti di un imprenditore

Il quadro individua 3 aree di competenza: 1. Idee e opportunità 2. Risorse 3. In azione. Ciascuna di queste aree è suddivisa in cinque competenze specifiche:

1. Idee e opportunità: 2. Risorse: 3. Mobilitare gli altri:

- Individuare le opportunità Consapevolezza e autoefficacia Prendere l'iniziativa
- Creatività Motivazione e perseveranza Pianificazione e gestione
- Visione Mobilitare le risorse Affrontare l'incertezza, Valorizzare le idee Alfabetizzazione finanziaria ed economica Ambiguità e rischio
- Pensiero etico e sostenibile Lavorare con gli altri Imparare attraverso l'esperienza Mobilitare gli altri



ottavo-argomento 2: Introduzione all'imprenditoria sociale per le persone sorde

Questo argomento spiegherà quali sono le **difficoltà** per la comunità **dei sordi** e dei **non udenti**, cos'è l'**imprenditoria sociale**, le **differenze** tra l'imprenditoria sociale e quella tradizionale attraverso **esempi** reali.



Sottotema 2: Introduzione all'imprenditoria sociale per le persone sorde

Sfide per la comunità sorda (sordi e ipoudenti - HOH)

- I problemi di udito riguardano tutte le età. Nell'ultimo mezzo secolo la situazione è cambiata in modo significativo.
- **I cambiamenti delle politiche** e le nuove **tecnologie** hanno fornito soluzioni per molti
- **L'avvento di Internet** e dei dispositivi elettronici ha continuato a trasformare il modo in cui le persone sorde e con problemi di salute continuano a comunicare. Con l'aumento della popolarità e dell'accessibilità di e-mail, messaggeri online, sms e smartphone, il modo di comunicare delle persone sorde e HOH è cambiato.
- **I social media** hanno permesso alle persone sorde di trovarsi e connettersi tra loro più facilmente.

Sotto-argomento 2: Introduzione all'imprenditoria sociale per le persone sorde

Un "**imprenditore sordo**" è una persona coinvolta nella creazione e nella realizzazione di un'impresa commerciale con l'aspettativa di un profitto, assumendo il rischio finanziario.

La differenza la fa la perseveranza nel superare le barriere alla comunicazione e gli stereotipi su ciò che le persone sorde sono in grado di fare, incoraggiando e ispirando altre persone sorde e ipoudenti a perseguire le loro passioni imprenditoriali.

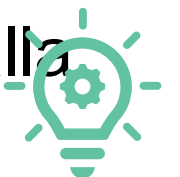
Esistono alcuni **fattori chiave che** possono aiutare la comunità sorda a sviluppare capacità imprenditoriali:

Sottotema 2: Introduzione all'imprenditoria sociale per le persone sorde

Progressi tecnologici:

- ✓ internet,
- ✓ [Video relay services \(VRS\)](#) - per comunicare nel linguaggio dei segni con un interprete
- ✓ [Interpretazione video a distanza \(VRI\)](#),
- ✓ smartphone e applicazioni come [Ava](#) - creata da persone sorde per persone sorde - forniscono didascalie in tempo reale
- ✓ Didascalia remota per le chiamate in teleconferenza

Mentore: può fare la differenza trovare un mentore sensibile alla natura della persona sorda.



Sottotema 2: Introduzione all'imprenditoria sociale per le persone sorde

Formazione: per avere una solida base di conoscenze su cui costruire l'intera impresa.

Directory aziendali specifiche per i sordi: directory di siti web in cui è possibile trovare e sostenere aziende, scuole e organizzazioni di proprietà di sordi.

Eventi e conferenze di networking: per incrementare il networking



Sottotema 2: Introduzione all'imprenditoria sociale per le persone sorde

Le specificità imprenditoriali della comunità dei sordi e degli audiolesi

- Il **numero di** persone sorde che possiedono un'impresa è **aumentato** esponenzialmente nel corso degli anni. Diventare imprenditore è un'opzione di carriera praticabile per molte persone sorde e non udenti. Una delle ragioni principali della drammatica crescita delle imprese di proprietà di sordi è una serie di **progressi tecnologici**.
- Questi progressi hanno ridotto il costo e la complessità della comunicazione; uno dei più potenti è stato semplicemente la proliferazione del servizio Internet a banda larga.
- Con l'avvento di "Internet" e della tecnologia moderna si sono aperte nuove opportunità di lavoro e di imprenditorialità per le persone sorde e ipoudenti.

Sottotema 2: Introduzione all'imprenditoria sociale per le persone sorde

Cosa fa l' imprenditoria sociale?



L'imprenditorialità sociale è l'organizzazione di un'azienda intorno a specifiche cause sociali e ambientali e può includere sia organizzazioni non profit e associazioni di beneficenza sia imprese sociali a scopo di lucro. - [definizione](#) imprenditorialità [sociale](#)

L'imprenditorialità sociale è un approccio di individui, gruppi, start-up o imprenditori che sviluppano, finanziano e implementano soluzioni a problemi sociali, culturali o ambientali. Questo concetto può essere applicato a un'ampia gamma di organizzazioni, che variano per dimensioni, obiettivi e convinzioni. - Wikipedia

Sottotema 2: Introduzione all'imprenditoria sociale per le persone sorde

Le **caratteristiche** dell'**imprenditoria** **sociale**

Gli imprenditori sociali possono apportare **cambiamenti positivi** alla comunità più ampia direttamente attraverso le loro **attività**, ma anche **coinvolgendo** gli individui **emarginati** nelle loro operazioni.

- Un'iniziativa lanciata da un individuo o da un gruppo di individui;
- Un obiettivo esplicito a beneficio della comunità;
- Il potere decisionale non si basa sulla proprietà del capitale;
- Governance partecipativa che coinvolge i soggetti interessati dall'iniziativa;
- Distribuzione limitata degli utili.

(Bidet e Jeong, 2016)

Sottotema 2: Introduzione all'imprenditoria sociale per le persone sorde

	Missione e obiettivi	Base clienti	Fonti di finanziamento	Misurare il successo	Modelli di business
Imprenditorialità sociale	creare impatti/sfide sociali e/o ambientali	Base clienti	sovvenzioni, investitori d'impatto o altre fonti di finanziamento	misurare il successo in termini di risultati sociali e ambientali positivi	modelli di business innovativi che integrano l'impatto sociale e ambientale
Imprenditorialità tradizionale	per creare un'attività redditizia	una specifica popolazione svantaggiata o emarginata	capitale di rischio o altre forme di investimento	misurare il successo in termini finanziari, come i ricavi e i profitti	modelli di business tradizionali

Sottotema 2: Introduzione all'imprenditoria sociale per le persone sorde

Come avviare un'impresa sociale

1. Ricerca sull'imprenditoria sociale
2. Scoprire il mercato appropriato
3. Chiedere consigli - mentoring
4. Avere una chiara missione sociale
5. Informarsi sulle finanze - pianificazione finanziaria
6. Identificare le forme giuridiche dell'impresa sociale
7. Scoprite come i clienti vi troveranno - i social media
8. Preparare il piano aziendale
9. Informazioni sull'impatto

Sotto-argomento 2: Introduzione all'imprenditoria sociale per le persone sorde

FAMOSI IMPRENDITORI SOCIALI:

Bill Drayton:

- La persona responsabile di portare l'**imprenditoria sociale** nella società tradizionale.
- Nel 1980, Drayton ha fondato l'organizzazione no-profit **Ashoka: Innovators for the Public**, per aiutare a sostenere, mettere in contatto e far crescere gli imprenditori sociali e le loro idee. Molti degli imprenditori sociali più innovativi e di successo del nostro tempo hanno ricevuto sovvenzioni, borse di studio, sostegno tra pari e altri tipi di supporto grazie ad Ashoka.
- <https://www.ashoka.org/en-us>



Sottotema 2: Introduzione all'imprenditoria sociale per le persone sorde

Blake Mycoskie, fondatore di TOMS

- Blake Mycoskie è il fondatore di TOMS e l'ideatore del modello One for One® del marchio.
- Il suo modello commerciale è stato creato per promuovere la responsabilità aziendale e il consumismo consapevole. Per ogni paio di scarpe venduto, TOMS ne fornisce un paio nuovo a una persona bisognosa.
 - La sua idea è nata da un viaggio in Argentina nel 2006, dove ha potuto constatare le difficoltà dei bambini senza scarpe, dalla mancanza di protezione di base all'impossibilità di frequentare la scuola.
 - Oggi collabora con molte organizzazioni come UNICEF, Save the Children, Partners in Health, Croce Rossa, Everytown, Faith in Action, March for Our Lives e altre.
 - <https://www.toms.com/>



Sottotema 2: Introduzione all'imprenditoria sociale per le persone sorde

Muhammad Yunus, Banca Grameen

- Secondo Yunus, i poveri dovrebbero avere accesso ai servizi bancari di base; per completare la sua visione, nel 1983 fondò in Bangladesh la Grameen Bank (Banca per i poveri).
- La Grameen Bank fornisce piccoli prestiti a coloro che vivono in condizioni di povertà, in modo che possano diventare finanziariamente autosufficienti senza alcuna garanzia da parte dei suoi mutuatari.
 - Oltre il 97% dei mutuatari della banca sono donne e queste donne rimborsano i loro prestiti a un tasso del 97%.
 - La Grameen Bank è riuscita a ottenere un reddito netto di 10 milioni di dollari e, grazie al suo successo, Yunus ha ricevuto il Premio Nobel, oltre ad altri riconoscimenti.
 - <https://www.grameen.com/>



Sotto-argomento 2: Introduzione all'imprenditoria sociale per le persone sorde

Jeffrey Hollender, Settima Generazione

- Azienda specializzata nella produzione di prodotti ecologici per la pulizia della casa e l'igiene personale.
- I prodotti - privi di sostanze chimiche aggressive - devolvono il 10% dei loro profitti a organizzazioni no-profit e imprese che si dedicano a cause sociali e ambientali.



- L'azienda di Hollender è stata fondata su morali e sistemi percepiti come poco redditizi e limitanti. Nel 2010 il fatturato ha raggiunto i 150 milioni di dollari.
- È un esempio perfetto di responsabilità sociale d'impresa e di quanto possa crescere un'azienda socialmente responsabile.
- <https://www.seventhgeneration.com>

Sotto-argomento 2: Introduzione all'imprenditoria sociale per le persone sorde

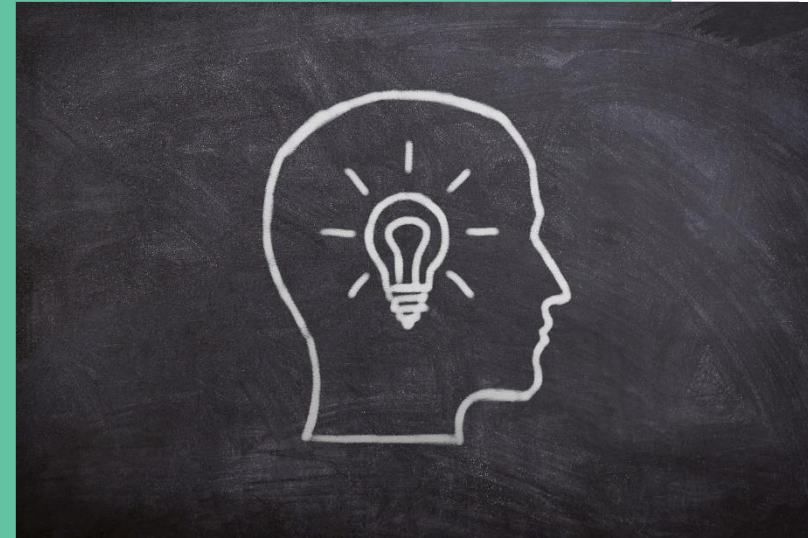
DON8URI

- L'impresa sociale F&B (co-fondata da una persona sorda e da una udente) sostiene l'integrazione sociale delle persone sorde offrendo loro un lavoro retribuito con la missione sociale finale di dotarle delle competenze necessarie e, in ultima analisi, della capacità di intraprendere il proprio percorso imprenditoriale per dare il meglio di sé.
 - Servono una selezione di donburi gourmet curata da sostenitori dei non udenti.
 - Stanno anche conducendo laboratori sulla lingua dei segni per favorire una maggiore inclusione e un ponte di comunicazione tra sordi e udenti.
 - <https://www.don8uri.com/>



Sotto argomento 3: Differenze tra idee e opportunità

Di seguito vedremo le differenze tra idee e opportunità dal punto di vista imprenditoriale.



Sotto-argomento 3: Differenze tra idee e opportunità. opportunità

Idea:

un suggerimento o un piano per fare qualcosa - [Cambridge Dictionary](#)



Opportunità:

un'occasione o una situazione che rende possibile fare qualcosa che si vuole o si deve fare, o la possibilità di fare qualcosa - [Cambridge Dictionary](#)

Sotto-argomento 3: Differenze tra idee e opportunità. opportunità

	Natura	Potenziale	Allineament o con gli obiettivi	Domanda di mercato:	Vitalità	Tempistica
Idea	pensiero creativo / concetto	potenziale per risolvere un problema o soddisfare un bisogno	esperienze personali, tendenze di mercato o feedback dei clienti	possono non tenere conto della domanda di mercato e del potenziale di profitto	non è stata valutata la domanda di mercato e il potenziale di successo	possono essere sviluppati in qualsiasi momento
Opportunità	possibilità di dare vita a quell'idea e di trasformarla in realtà	generare reddito e creare valore per i clienti	allinearsi alla visione e agli obiettivi dell'imprenditore	tengono conto della domanda di mercato e del potenziale di profitto	sono redditizie e vitali	guidato dal tempismo e dalle giuste condizioni di mercato

Sotto-argomento 3: Differenze tra idee e opportunità. opportunità

Le **caratteristiche** di un'**idea** imprenditoriale promettente:

- Rilevante (soddisfare le esigenze dei clienti o risolvere i loro problemi)
- Innovativo
- Unico
- Focus chiaro
- Reddito nel lungo periodo

Sotto-argomento 3: Differenze tra idee e opportunità. opportunità

La trasformazione di idee commerciali in opportunità di mercato è il **fulcro** dell'imprenditorialità.

Cosa serve per trasformare un'idea imprenditoriale in un'**opportunità di business** redditizia?

- Condurre una **ricerca di mercato**
- Condurre uno **studio di fattibilità**
- Preparare un **piano aziendale**
- Creare un **team aziendale**

attirare gli **investitori**
ottenere il **finanziamento**
necessario



Risorse aggiuntive & Letteratura consigliata

[Imprenditorialità sociale: Obiettivi, innovazione, implementazione e impatto sull'imprenditorialità](#)

[Come identificare un'opportunità di imprenditoria sociale](#)

[Creare un modello di business sociale](#)

[Assistenza ai sordi per i proprietari di aziende non udenti](#)

Letteratura consigliata:

1. Abu-Saifan, S. (2012). Imprenditorialità sociale: Definizione e confini. Technology Innovation Management Review.
2. Dees J.G. (2001). Il significato di "imprenditorialità sociale".



Rimanete in contatto con noi



<https://3d4deafproject.eu/>



@3d4deaf



@3d4deaf



@3d4deaf



Funded by
the European Union

Finanziato dall'Unione europea. I punti di vista e le opinioni espresse sono tuttavia esclusivamente quelli dell'autore o degli autori e non riflettono necessariamente quelli dell'Unione europea o dell'Agenzia esecutiva per l'istruzione e la cultura (EACEA). Né l'Unione Europea né l'EACEA possono essere ritenute responsabili.



www.3d4deafproject.eu



Questo documento può essere copiato, riprodotto o modificato secondo le regole di cui sopra. Inoltre, un riconoscimento degli autori del documento e di tutte le porzioni applicabili della nota sul copyright devono essere chiaramente citati.