

Tecniche di gestione del lavoro autonomo

Il mercato del lavoro - Prima giornata (4 ore) 8 marzo 2010

Obiettivi:

Comprendere le dinamiche e le opportunità del mercato del lavoro, considerarsi come imprenditori (anche qualora si cerchi un lavoro dipendente), ma valutare anche la possibilità di mettersi in proprio.

Argomenti trattati:

- Il mercato del lavoro: come si sta evolvendo.
- Mettersi in proprio, lavoro autonomo, attività di impresa
- Alcune tipologie di lavoro autonomo: esercizio di arti o professioni, lavoro a progetto, lavoro occasionale
- Il panorama imprenditoriale italiano, lombardo e pavese

Il business plan - Seconda giornata (4 ore) 15 marzo 2010

Obiettivi:

Apprendere lo scopo del business plan e le tecniche base relative alla sua redazione

Argomenti trattati:

Essere imprenditori: le tecniche. Il business plan. Cos'è, perché si costruisce, ecc.

- Dall'idea al mercato
- Analisi della domanda e dell'offerta
- La progettazione dell'impresa: dall'analisi swot alla formula imprenditoriale
- Il piano di marketing

Esercitazioni pratiche:

Analisi di casi reali.

Costruzione del proprio business plan

Il business plan - Terza giornata (4 ore) 22 marzo 2010

Obiettivi:

Apprendere lo scopo del business plan e le tecniche base relative alla sua redazione

Argomenti trattati:

- La comunicazione
- Le società di servizi
- I clienti:
 - Come individuarli e gestirli
 - Come promuoversi presso di loro
 - Come comunicare l'impresa: gli strumenti operativi

Esercitazioni pratiche:

Analisi di casi reali.

Costruzione del proprio business plan

Il business plan - Quarta giornata (4 ore) 29 marzo 2010

Obiettivi:

Apprendere lo scopo del business plan e le tecniche base relative alla sua redazione

Argomenti trattati:

- La scelta della forma giuridica
- Analisi organizzativa
- Il piano degli investimenti

Esercitazioni pratiche:

Analisi di casi reali.

Costruzione del proprio business plan

Il consulente - Quinta giornata (4 ore) 12 aprile 2010

Obiettivi:

Comprendere le dinamiche e le opportunità del mercato della consulenza.

Argomenti trattati:

- Analisi economico-finanziaria
- Le agevolazioni finanziarie
- Il progetto di consulenza
- Presentarsi alle società di consulenza: curriculum vitae e lettera di motivazione

Esercitazioni pratiche:

Conclusione del business plan

Redazione del proprio curriculum vitae