

ON-GOOD

PIANO DI FORMAZIONE PER GLI INSEGNANTI IFP

CAPITOLO 1

Percorsi di sviluppo per un'espansione transfrontaliera di successo

PIANO DI FORMAZIONE PER GLI INSEGNANTI IFP

CAPITOLO 1

Sommario:

Durata	Attività	Esercizio
35 min	Accoglienza e Icebreaking	Attività di benvenuto e icebreaking per far conoscere i partecipanti. Titolo degli esercizi: Conosciamoci Il gioco del bastoncino!
	Test iniziale - rapida panoramica per verificare la conoscenza delle materie da parte dei tirocinanti (può essere un quiz individuale o un'attività di brainstorming)	Alcune domande per introdurre l'argomento della lezione, con l'obiettivo di testare la conoscenza dell'argomento da parte dello studente.
45 min	Introduzione al modulo - risultati, punti principali ecc.	Short introductory speech on the basis of the Introduction of the module (aims, objective, learning outcomes).
60 min	Esercizi interattivi	Possibili attività che possono essere svolte sulla base del contenuto dei Moduli <ul style="list-style-type: none"> • Esercizio • Case study • Video
30 min	Discussione moderata	Discussione sui risultati degli esercizi: <ul style="list-style-type: none"> • Gli esercizi ti hanno aiutato a conoscere meglio l'espansione internazionale? • Dove trovi qualcosa di poco chiaro o difficile da capire? • Ti sono piaciuti gli esercizi? Per favore condividi la tua opinione in maniera dettagliata.
20 min	Quiz	Verifica della conoscenza
20 min	Conclusioni/ Sommario	

1. Benvenuto

Attività di benvenuto e icebreaking per far conoscere i partecipanti.

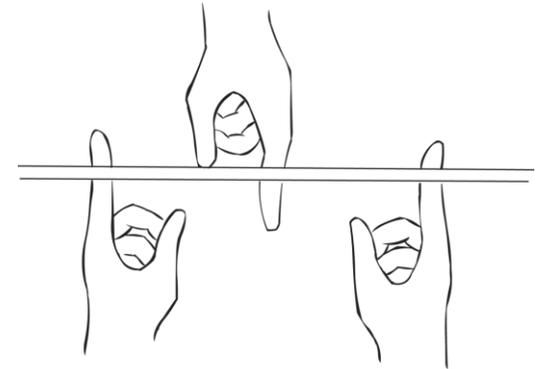
- **Conosciamoci**

Prepara dei post-it e delle penne. Distribuiscine uno a ogni persona. Ogni partecipante deve scegliere una parola che lo descriva di più e perché. Questo aiuterà i partecipanti a conoscersi un po'.

- **Il gioco del bastoncino**

Lo scopo del gioco del bastoncino è dare un suggerimento sul perché il lavoro di squadra è importante quando pensiamo di andare a livello internazionale. Se non esiste il lavoro di squadra il bastoncino cadrà.

Allo stesso tempo, l'insegnante può chiedere a ciascun partecipante: "Quali sono le tue aspettative da questa formazione?"

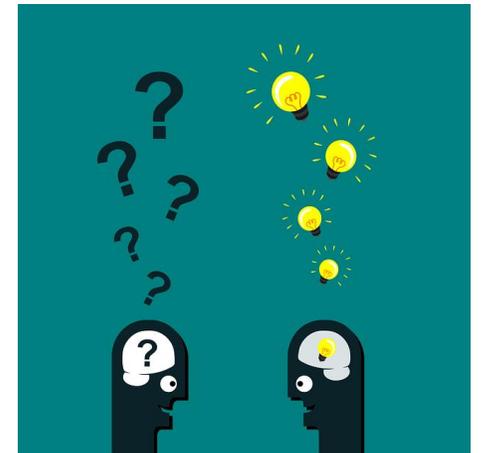


2. Test iniziale

Alcune domande che introducono l'argomento della lezione, al fine di verificare la conoscenza dell'argomento da parte degli studenti.

BRAINSTORMING

1. Cosa significa espansione internazionale?
2. Cosa devi considerare quando ti espandi a livello internazionale?
3. Quali sono le principali tipologie di espansione internazionale?
4. Conosci qualche organizzazione/portale web europeo che possa esserti utile se hai bisogno di aiuto per andare all'estero?



3. Introduzione al Modulo

Questa formazione mira a riunire in un unico luogo e fornire agli studenti una comprensione più profonda dell'espansione internazionale, nonché alcuni passaggi che devono essere presi in considerazione per un'espansione transfrontaliera di successo.

- L'espansione internazionale è oggi una delle soluzioni più efficaci per contrastare la chiusura globale di molte PMI, ma non solo per loro.
- Può offrire molti vantaggi, ma comporta anche una serie di rischi. Ecco perché senza un solido piano di espansione in atto le aziende possono fallire. Disporre delle strutture e delle risorse giuste è fondamentale, ma ci sono anche altre cose che devono essere prese in considerazione.
- Dopo questa formazione ci si aspetta che tu conosca le basi dell'espansione internazionale, l'importanza di avere una strategia, alcuni diversi tipi di espansione internazionale e alcuni strumenti che ti aiuteranno a comprendere meglio tutti i contenuti.

Competenze

Questa formazione fornisce maggiori informazioni sui percorsi che le aziende devono intraprendere per un'espansione transfrontaliera di successo.

- Avere una strategia
- Conoscere i 6 passaggi più importanti che le aziende devono garantire
- Acquisire familiarità con i 4 tipi di strategie internazionali più utilizzati
- Essere consapevoli di alcuni errori che possono accadere e come evitarli

Esercizi interattivi

Esecizio 1: VERO O FALSO

1. La globalizzazione è solo per le grandi aziende.
2. Tutto ciò di cui hai bisogno per diventare globale è un sito web.
3. Quando entrano in nuovi mercati, le aziende non dovrebbero perdere tempo con l'analisi.
4. Guardare la concorrenza aiuta a determinare cosa dovresti e non dovresti fare come organizzazione globale.
5. Prima di diventare globale, scopri come diventare locale.
6. Non basta tradurre i contenuti. Devi stabilire strategie per entrare in sintonia con i tuoi mercati di riferimento.



<https://www.lionbridge.com/blog/translation-localization/going-global-101-the-going-global-quiz/>

Esercizi interattivi

Esercizio 1: VERO O FALSO

1. FALSO. Con le nuove tecnologie e un mercato globale sempre più interconnesso, diventare globali oggi è importante per qualsiasi azienda, soprattutto quando si esportano prodotti.
2. FALSO. Avere un sito web ti apre a un pubblico globale.
3. FALSO. Entra in ogni mercato internazionale con intenzione. Pianifica dove stai andando e come ci arriverai.
4. VERO. La ricerca sull'analisi competitiva è la chiave per una strategia di localizzazione di prim'ordine.
5. VERO. Le aziende globali di successo preparano la strategia di localizzazione all'inizio, non dopo.
6. VERO. Un efficace processo di localizzazione dei contenuti considera più elementi, tra cui la scelta delle parole, il tono e il mezzo digitale preferito.



Esercizi interattivi

Esercizio 2: CASE STUDY

I partecipanti sono divisi in gruppi di 2-5 persone per rispondere alle domande finali.

Una catena di famosi negozi di abbigliamento da surf sta prendendo in considerazione l'espansione sui mercati internazionali, ma non sono sicuri che questa sia una buona idea per la loro attività: puoi aiutarli a decidere? Ascoltiamo alcune riflessioni.

Eddie: Penso che sia un po' presto per noi. Ci sono molte opportunità di crescita in tutto il paese per nuovi punti vendita, sia nelle principali città interstatali che nelle principali città costiere.

Anna: Sì, abbiamo molte scelte, ma qual è la migliore opportunità per il futuro? I mercati asiatici stanno iniziando a crescere fortemente e molte aziende stanno cercando di entrarvi. Non credo che possiamo permetterci di entrare in ritardo.

<https://www.greatideasforteachingmarketing.com/should-we-expand-internationally/>



Esercizio 2: CASE STUDY

Craig: Quando hai parlato di espansione internazionale, pensavo a mercati con culture balneari consolidate, come la California e la Florida. Se entriamo nel mercato asiatico, potremmo dover sviluppare quel mercato per un lungo periodo di tempo.

Helen: Sicuramente il mercato statunitense è più consolidato, ma è anche più competitivo e, sebbene abbiamo un marchio forte a livello locale, siamo praticamente sconosciuti negli Stati Uniti.

Billy: Penso che sia facilmente risolvibile - possiamo semplicemente sponsorizzare alcuni eventi di surf e surfisti famosi - che è ciò che facciamo con successo qui - non sono sicuro che le stesse opportunità promozionali siano disponibili in Asia.

Ellen: Ecco perché penso che dovremmo concentrarci solo sul mercato locale in questa fase. Il mercato internazionale è una sfida importante, senza alcuna garanzia di successo. Quindi atteniamoci al mercato locale dove sappiamo che avremo successo.

<https://www.greatideasforteachingmarketing.com/should-we-expand-internationally/>



Esercizio 2: CASE STUDY

Domande per la discussione

- Delineare le ragioni a favore e contro l'espansione internazionale di questa azienda?
- C'è la possibilità che si espandano a livello internazionale?
- Se dovessero espandersi a livello internazionale, l'azienda dovrebbe puntare prima agli Stati Uniti o al mercato asiatico? Perché?
- Oltre allo sviluppo del mercato, in quali altri modi l'azienda potrebbe cercare di crescere?



Esercizi interattivi

Esercizio 3: VIDEO

Cos'è l'espansione globale? La tua strategia di espansione internazionale:

https://www.youtube.com/watch?v=74qqwk0hVF4&ab_channel=ModernBusiness

Strategia Globale 3 Tipi di Strategie Globali

https://www.youtube.com/watch?v=GVR7Qos5WIE&ab_channel=ToddAlessandri

I 12 più grandi errori strategici da evitare

https://www.youtube.com/watch?v=a1jv2siakK4&ab_channel=BernardMarr

QUIZ

Gli studenti svolgono gli esercizi della sezione "QUIZ" indicata dal docente.

[Disponibili qui](#)



Sommario

Questa formazione mira a riunire in un unico luogo e a fornire agli studenti una comprensione più approfondita dell'espansione internazionale, nonché ad alcuni passaggi che devono essere presi in considerazione per un'espansione transfrontaliera di successo.

Dopo questa formazione ci si aspetta che tu conosca le basi dell'espansione internazionale, l'importanza di avere una strategia, alcuni diversi tipi di espansione internazionale e alcuni strumenti che ti aiuteranno a comprendere meglio tutti i contenuti.



ON-GOOD

PIANO DI FORMAZIONE PER GLI INSEGNANTI IFP

CAPITOLO 2

Competenze per l'internazionalizzazione



PIANO DI FORMAZIONE PER GLI INSEGNANTI IFP

CAPITOLO 2

Sommario:

Durata	Attività	Esercizio (eseempio)
35 min	Benvenuto e Icebreaking	Benvenuto e attività di Icebreaking (Due verità e una bugia)
	Test iniziale: panoramica rapida per verificare la conoscenza delle materie da parte dei tirocinanti	Attività di brainstorming Sessioni verbali di brainstorming in cui i membri del gruppo esprimono verbalmente la conoscenza sull'argomento uno alla volta.
45 min	Introduzione al Capitolo 2	<ul style="list-style-type: none"> • Scopi; • Obbiettivi; • Risultati di apprendimento.
60 min	Esercizi interattivi	<ul style="list-style-type: none"> • Materiale video • Lavoro di squadra • Attività di problem solving, • Discussione riflessiva
30 min	Discussione moderata	Discussione sui risultati degli esercizi (si prega di inserire 2-3 domande sulla base degli argomenti del modulo)
20 min	Quiz	Valutazione delle conoscenze
20 min	Conclusioni/Sommario	

1. Benvenuto

Attività di Icebreaking ed esercizi per piccoli gruppi per conoscersi in un ambiente divertente e informale e per favorire il team building

Esempio di attività Icebreaking:

Due verità e una bugia

Ti vengono in mente due verità e una bugia, e le persone del gruppo cercano di indovinare la bugia.

Per aggiungere una piega in più, dividi in coppie.

Dedica da cinque a dieci minuti a presentare i partner l'un l'altro.

Entro la fine di quel tempo, chiedi loro di inventare due verità e una bugia sul loro partner.



2. Test iniziale

Alcune domande del capitolo 2 per testare la conoscenza dell'argomento da parte degli studenti.

BRAINSTORMING

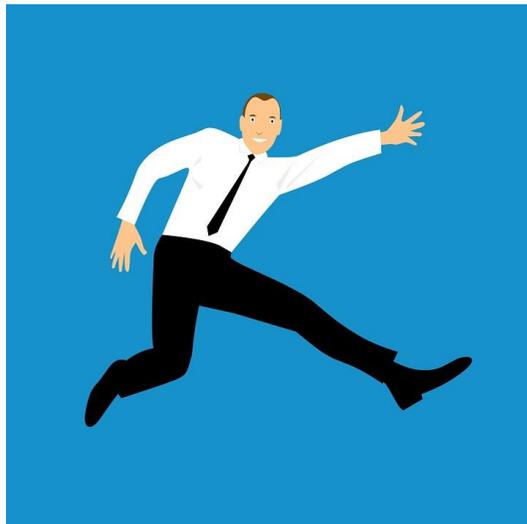
- Cosa sono le soft skill e qual è la differenza con quelle hard?
- Quanti stili di comunicazione conosci?
- Quali sono le principali doti di un leader?
- Quali pensi siano state le più grandi innovazioni del 20° secolo?



3. Introduzione al capitolo 2

Il capitolo 2 si propone di analizzare le principali competenze trasversali necessarie ai produttori di beni per operare in contesti internazionali. In particolare, saranno considerate le competenze necessarie alle PMI per supportare il loro processo di internazionalizzazione. Questo capitolo si concentrerà su alcune soft skill come quelle relative alle competenze manageriali, relazionali, linguistiche, interculturali, insieme alle competenze tecniche in ambito ICT.

- Lo sviluppo delle capacità di internazionalizzazione sta diventando una necessità per affrontare i nuovi mercati e la competizione globale
- La mancanza di personale con competenze adeguate è uno dei principali ostacoli che i produttori di beni si trovano ad affrontare
- Le grandi aziende tendono a trovare risorse umane con migliori competenze selezionando personale già qualificato
- Al contrario, le PMI tendono a favorire lo sviluppo delle competenze del personale aziendale già operante in azienda, vista anche la propensione delle piccole imprese familiari a non delegare la gestione degli aspetti strategici ad un management esterno alla proprietà.
- La riqualificazione e l'aggiornamento delle competenze possedute dall'imprenditore stesso e dal personale interno delle PMI stanno diventando cruciali per lo sviluppo internazionale.



Competenze

Questa formazione fornisce le necessarie competenze internazionali necessarie alle PMI per commerciare con i paesi dell'Unione Europea e con il mondo intero.

- **Consapevolezza culturale:** dimostrare e comprendere la comunicazione all'interno e tra i gruppi sociali e in relazione a sé stessi e alla propria cultura
- **Comunicazione:** comprendere e applicare la conoscenza della comunicazione umana e dei processi linguistici mentre si verificano in vari contesti;
- **Leadership:** avere un'ampia comprensione dei ruoli e delle strategie di leadership efficaci ed essere in grado di applicarli in una varietà di ambienti professionali, personali e civici.
- **Innovazione:** apprezzare le sfide e le opportunità create dalle tecnologie emergenti e dai cambiamenti sociali ed economici che possono accompagnarle.

Esercizi interattivi – Lavoro in gruppo

Abbandonare la nave

Lo scopo di questo gioco è che i partecipanti riflettano sui diversi stili di leadership e escogitino un elenco di scenari di lavoro effettivi che richiederebbero a un leader di abbandonare uno stile di leadership naturale per uno più efficace: autocratico, democratico, trasformativo, giusto; eccetera.

Ogni gruppo riceve tre grandi fogli di carta. Chiedi ai team di scrivere uno stile di leadership su ciascuno (ad esempio, autocratico, delegativo, democratico). Quindi, concedi ai gruppi 45 minuti per elaborare situazioni di lavoro reali per le quali l'utilizzo del particolare stile di leadership sarebbe disastroso.

Chiedi ai gruppi di posizionare i fogli di carta sul muro e di discutere i fogli come una squadra.



Esercizio interattivo - Abbina le seguenti abilità trasversali al loro significato

1. Capacità di gestione del tempo

2. Leadership

3. Capacità organizzative

4. Avere fiducia in se stessi

5. Abilità di negoziazione

6. Abilità comunicative

7. Creatività

8. Adattabilità

9. Abilità analitiche

10. Abilità relazionali

A. Sono articolato. Scrivo bene e le mie parole non confondono il lettore.

B. Sono in grado di completare le attività assegnate in tempo.

C. Sono bravo a prendere decisioni rapide. Ho una visione critica.

D. Sono bravo a lavorare in gruppo. Mi amalgamo bene con le persone.

E. Credo di poter assumere qualsiasi compito. Ho la capacità di fare qualsiasi lavoro.

F. Sono in grado di pensare a diversi modi di fare le cose.

G. Sono bravo ad adattarmi a qualsiasi situazione. Sono accomodante.

H. Sono una persona che sa gestire le persone. Sono bravo a dare indicazioni.

I. Sono bravo a persuadere e convincere le persone.

F. Sono bravo a organizzare o gestire eventi.



Esercizi interattivi– Video

Cultura e consapevolezza culturale

<https://www.youtube.com/watch?v=CUnocjp0xSY>

<https://www.youtube.com/watch?v=mklKePi10AI>

<https://www.youtube.com/watch?v=4Gwgls50J3>

Comunicazione

<https://www.youtube.com/watch?v=iWPkHHlchIE> Erove Capacità di ascolto - YouT

<https://www.youtube.com/watch?v=6pYSbdGiDY>

<https://www.youtube.com/watch?v=2Lkb7OSRdGE&t=37>

Leadership

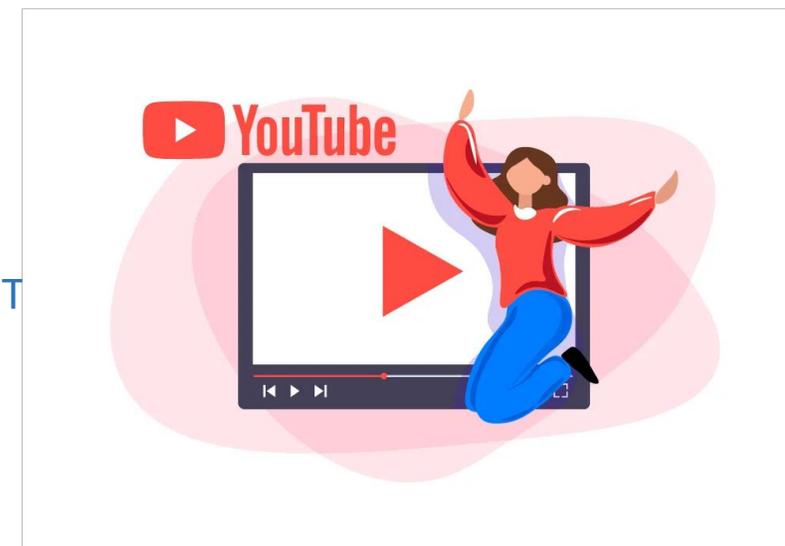
<https://www.youtube.com/watch?v=sK48DH1vvVY>

<https://www.youtube.com/watch?v=urrYhnaKvy4>

Innovazione

<https://www.youtube.com/watch?v=erNPuh1C1PU>

<https://www.youtube.com/watch?v=RUovVIU7Ui>



Inglese commerciale

Vocabolario commerciale - commercio internazionale

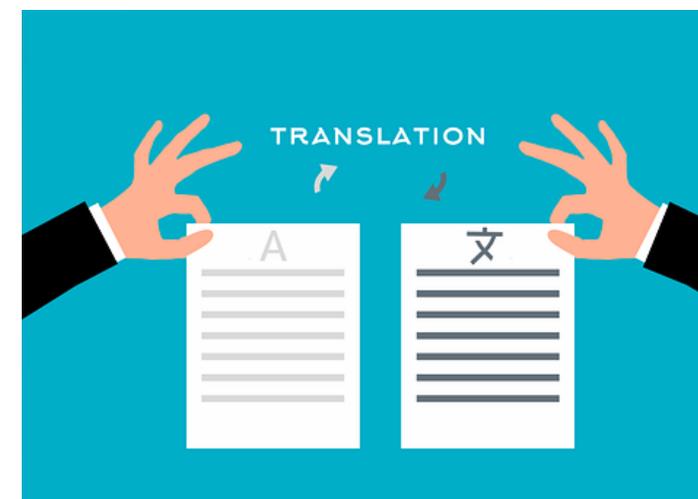
https://www.youtube.com/watch?v=JqQSfEzUqxo&list=RDLVJqQSfEzUqxo&start_radio=1&rv=JqQSfEzUqxo&t=148

Vocabolario inglese per le vendite

<https://www.youtube.com/watch?v=yFRvxexueJY&list=RDLVJqQSfEzUqxo&index=8>

Vocabolario inglese professionale: riunioni

https://www.youtube.com/watch?v=oBq-7_-Lwls&list=RDLVJqQSfEzUqxo&index=19



QUIZ

Gli studenti svolgono gli esercizi della sezione "QUIZ" indicata dal docente.

[Disponibili qui](#)





Sommario



Promemoria degli obiettivi della lezione.



Riepilogo delle conoscenze presentate nella lezione.



Valutazione del lavoro degli studenti durante la lezione.

ON-GOOD

PIANO DI FORMAZIONE PER GLI INSEGNANTI IFP

CAPITOLO 3

Assistenza nelle procedure legali e doganali applicate agli Stati membri dell'UE + Specifica delle strategie commerciali transfrontaliere sulla base delle raccomandazioni dell'UE

PIANO DI FORMAZIONE PER GLI INSEGNANTI IFP

CAPITOLO 3

Sommario:

Durata	Attività	Esercizi (Esempi)
35 min	Benvenuto e Icebreaking	Attività di benvenuto e di icebreaking per far conoscere i partecipanti (può essere correlato all'argomento ma non necessariamente)
	Test iniziale: panoramica rapida per verificare le conoscenze dei partecipanti sulle materie (può essere un quiz individuale o un'attività di brainstorming)	Si prega di preparare 5-6 domande relative all'argomento del modulo o quiz o gioco interattivo.
45 min	Introduzione al modulo: risultati, punti principali, ecc.	Breve discorso introduttivo sulla base dell'Introduzione del modulo (finalità, obiettivo, risultati di apprendimento)
60 min	Esercizi interattivi	Si prega di offrire esempi di 2-3 attività che possono essere svolte sulla base del contenuto dei moduli <ul style="list-style-type: none"> • attività di problem solving, • domande, • discussione riflessiva, • materiale video
30 min	Discussione moderata	Discussione sui risultati degli esercizi (si prega di inserire 2-3 domande che possono essere formulate sulla base degli argomenti trattati)
20 min	Quiz	Verifica dell'apprendimento - già fatta
20 min	Conclusioni/ Sommario	

1. Benvenuto

Attività di benvenuto e di Icebreaking per far conoscere i partecipanti (può essere correlato all'argomento ma non necessariamente)

Esempio di attività di Icebreaking:

Carte DIXIT: usa carte colorate e belle da gioco per dare l'opportunità agli studenti di presentarsi. Ogni partecipante deve scegliere una carta che lo descriva maggiormente e spiegare perché. Ogni partecipante sceglie una carta e condivide il motivo per cui l'ha scelta, allo stesso tempo l'insegnante può porre ulteriori domande a seconda degli obiettivi, dell'argomento della formazione e dei tempi dell'esercizio:

"Perché il tema delle procedure doganali e delle strategie transfrontaliere è importante per te?"

"Come valuto questo piano formativo?"

"Quali sono le tue aspettative da questo piano formativo?"

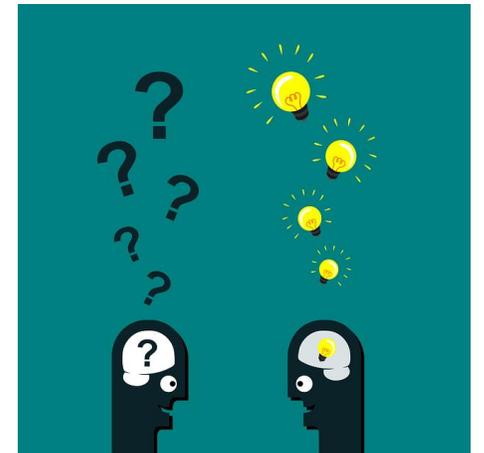


2. Test iniziale

Alcune domande che introducono l'argomento della lezione, al fine di verificare la conoscenza dell'argomento da parte degli studenti.

BRAINSTORMING

1. Cosa significa MERCATO UNICO?
2. Quali competenze sono richieste per l'attività di esportazione?
3. Quali sono i punti principali del piano export?
4. Conosci qualche organizzazione/sito web/portale europeo che potrebbe essere utile quando cerchi informazioni doganali?



3. Introduzione al Modulo

Questa formazione mira a fornire agli studenti una conoscenza più approfondita sulle regole, i regolamenti, le linee guida e gli strumenti più importanti relativi all'importazione nei paesi dell'Unione Europea e all'esportazione di merci dell'UE al di fuori della comunità.

- Questo argomento è molto complesso poiché abbiamo a che fare con sistemi giuridici diversi. Da una parte l'Unione Europea e dall'altra altri Paesi che possono essere validi partner commerciali per le imprese europee.
- Tuttavia, come sai, sono necessarie normative legali e capire come navigare nel labirinto delle normative si tradurrà sicuramente nel modo in cui l'imprenditore riceverà energia e motivazione per agire. Comprendendo come si apriranno grandi opportunità, espanderai il pubblico potenziale dei tuoi prodotti a milioni di nuovi consumatori da tutto il mondo.
- Dopo questa formazione acquisirai le conoscenze di base su come avviare l'esportazione e l'importazione. L'abbiamo suddiviso in passaggi che devono essere compiuti per entrare a far parte del gruppo di entità commerciali internazionali.

Competenze

Questa formazione fornisce le conoscenze necessarie sul commercio internazionale tra i paesi dell'Unione Europea e il resto del mondo. Queste conoscenze sono assolutamente essenziali per qualsiasi rivenditore che desideri far crescere la propria attività.

- conoscenza dei passaggi fondamentali da seguire se si desidera importare ed esportare merci
- conoscenza delle normative legali,
- come scalare la tua attività di vendita al dettaglio
- conoscenza di come acquisire familiarità con gli strumenti e i portali di base

Esercizi interattivi

Esempio 1: lavoro di gruppo

Dividi i partecipanti in due o più gruppi, se necessario.

Il primo gruppo sarà responsabile dell'esportazione, il secondo dell'importazione.

Chiedi ai partecipanti del primo gruppo di creare un piano di esportazione passo dopo passo per l'azienda (vale la pena fornire un esempio di una specifica azienda PMI dalla Polonia, produzione di cioccolato al latte).

Il secondo raggruppa un piano di importazione (passo dopo passo) (PMI, importazione di chiodi in Germania da paesi extra UE).

Lo scopo dell'esercizio è verificare la conoscenza dei partecipanti sui passaggi di base e anche una base per discutere le diapositive del modulo - esportazione e importazione passo dopo passo.



Esercizi interattivi

Esempio 2 VIDEO

Basic knowledge custom duties:

<https://www.youtube.com/watch?v=K6uhd9mP3pU>

Export UE

<https://www.youtube.com/watch?v=02LRaru59LM>

Sea Shipping

<https://www.youtube.com/watch?v=y-KV1nftdBA>

Esercizi interattivi

Esempio 3: abbinare la parola con il significato IMPORT/EXPORT

- | | |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none">1. una spedizione di merci2. lo stock di merci detenuto da un'impresa3. il divieto di commerciare con un altro paese4. ottenere o reperire beni o servizi5. la pianificazione e il coordinamento della movimentazione delle merci6. l'attività di trasporto merci7. un elenco del carico8. la rete di organizzazioni coinvolte nel processo di progettazione, realizzazione, consegna e supporto di un prodotto9. le merci trasportate su nave, aereo o altro veicolo10. una tassa sui beni | <ol style="list-style-type: none">a) trasportob) manifestoc) approvvigionamentod) spedizionee) embargof) catena di forniturag) spedizioneh) logisticai) tariffaj) inventario |
|--|---|

Esercizi interattivi

Esempio 4: lavorare in coppia/gruppo

Chiedi ai partecipanti di lavorare in gruppo e di dimostrare i vantaggi dello scambio commerciale internazionale, utilizzando esempi specifici. Possono lavorare sugli esempi delle proprie aziende.

Dopo il tempo stabilito dall'insegnante, i partecipanti presentano i risultati del loro lavoro. L'insegnante completa se necessario.

Esercizi interattivi

Esempio 5: Lavoro su un organismo vivente (Accesso ai mercati) – individuale

Per prima cosa spiega cos'è [Access2Market](#) e come funziona, ogni partecipante può lavorare individualmente con la piattaforma.

Puoi preparare istruzioni o schede specifiche, per ogni studente, ad esempio:

Il codice SA per il cioccolato è 1806 3290, sei un produttore di cioccolato dell'Afganistan, verifica quali requisiti tariffari e fiscali ti si applicano utilizzando gli strumenti di Access2Markets, se desideri esportare in Germania.

Sei un importatore di panno per neonati in cotone (HS 6209 20) dalla Francia e stai cercando un nuovo produttore dall'India. Controlla cosa devi fare prima di iniziare a utilizzare Access2Markets.

QUIZ

Gli studenti svolgono gli esercizi della sezione "QUIZ" indicata dal docente.

[Disponibili qui](#)



Sommario

Promemoria degli obiettivi della lezione.

Riepilogo delle conoscenze presentate nella lezione.

Valutazione del lavoro degli studenti durante la lezione.



ON-GOOD

PIANO DI FORMAZIONE PER GLI INSEGNANTI IFP

CAPITOLO 4

*Opportunità di finanziamento: dove trovare informazioni
a livello UE*

PIANO DI FORMAZIONE PER GLI INSEGNANTI IFP

CAPITOLO 4

Sommario

Durata	Attività	Esercizio
35 min	Benvenuto e Icebreaking	Attività di benvenuto e icebreaking per far conoscere i partecipanti. Titolo dell'esercizio: «Incontra e presenta il tuo collega».
	Test iniziale - rapida panoramica per verificare le conoscenze dei partecipanti sulle materie.	Alcune domande che introducono l'argomento della lezione, con l'obiettivo di verificare la conoscenza dell'argomento da parte del partecipante.
45 min	Introduzione al Modulo 4 - risultati, punti principali ecc.	Discorso introduttivo, Modulo 4: <ul style="list-style-type: none"> • Scopi • Obiettivi • Risultati di apprendimento
60 min	Esercizi interattivi	Le attività includeranno: <ul style="list-style-type: none"> • Vero o falso • Collega le parole • Video • Lavorare in gruppi
30 min	Discussione moderata	Discussione dei risultati degli esercizi <ul style="list-style-type: none"> • Gli esercizi ti hanno aiutato a sapere di più sulle opportunità di finanziamento in Europa? • c'è qualcosa che non ti è stato chiaro o difficile? • Ti sono piaciuti gli esercizi? Per favore condividi la tua opinione.
20 min	Quiz	Verifica dell'apprendimento
20 min	Conclusioni/Sommario	

1. Benvenuto

Attività di benvenuto e Icebreaking per far conoscere i partecipanti.

Conosciamoci

Scrivi tutti i nomi dei partecipanti in un post. Chiedi ai tirocinanti di scegliere un post con un nome e poi, lui o lei, presenterà il collega ponendogli alcune domande:

- Breve CV del partecipante
- Breve descrizione del lavoro
- In che modo è connesso con l'esportazione-importazione
- Ha mai utilizzato fondi UE
- Cosa si aspetta dalla formazione



2. Test iniziale

Alcune domande che introducono l'argomento della lezione, al fine di verificare la conoscenza dell'argomento da parte dei partecipanti.

BRAINSTORMING

Tutti i corsi di formazione

1. In che modo i finanziamenti dell'UE possono aiutare la tua impresa?
- 2 Perché la finanza è necessaria per le imprese?
3. Quali strumenti di finanziamento sono disponibili e affidabili?
4. In che modo l'internazionalizzazione di un'impresa può giovare alla sua crescita?
5. Cosa sai dell'Enterprise Europe Network.

3. Introduzione al Modulo 4

Questa formazione ha lo scopo di fornire agli studenti una conoscenza più approfondita dei finanziamenti dell'UE, in particolare su come:

- Identificare potenziali opportunità di finanziamento
- Riconoscere le organizzazioni che offrono consulenza e informazioni commerciali
- Selezionare finanziamenti privati o statali per l'internazionalizzazione
- Valutare le diverse fonti di finanziamento
- Valutare le diverse organizzazioni e reti che supportano le PMI nella ricerca di informazioni e servizi di consulenza
- Aumentare la conoscenza dei diversi strumenti di finanziamento
- Comprendere la differenza tra gli strumenti di finanziamento dell'UE e i finanziamenti privati
- Analizzare la necessità di finanziamento



Competenze

Dopo aver studiato il contenuto del modulo 4, lo studente:

- conoscerà tutte le organizzazioni a cui può rivolgersi per ottenere informazioni su finanziamenti e servizi di consulenza come Enterprise Europe Network, Camere di Commercio, Digital Innovation Hubs e Banche
- conoscerà il quadro finanziario dell'UE
- conoscerà i pro e i contro dei finanziamenti privati e dell'UE
- saprà riconoscere le varie fonti di finanziamento e scegliere quella più adatta alla sua attività

Esercizi interattivi

Esercizio 1: VERO O FALSO

1. I servizi di internazionalizzazione non sono offerti dai membri di Enterprise Europe Network
2. Tutte le imprese sono pronte per collaborazioni internazionali
3. Gli eventi di brokeraggio possono dare accesso a nuovi mercati
4. Le camere sono responsabili dell'emissione dei documenti commerciali
5. Il finanziamento più comune per le piccole imprese proviene dai business angel
6. Non è necessario disporre di un piano aziendale per ottenere un prestito da una banca



Esercizi interattivi

Esercizio 1: VERO O FALSO

1. FALSO La rete Enterprise Europe offre servizi di internazionalizzazione trovando partner idonei all'estero, utilizzando un database online di opportunità di business e organizzando eventi b2b.
2. FALSO. Un consulente dell'Enterprise Europe Network può valutare se sono pronti per i partenariati internazionali.
3. VERO. Gli eventi di intermediazione riuniscono aziende e altre organizzazioni alla ricerca di partner internazionali
4. VERO. Le Camere di Commercio rilasciano documenti come il carnet ATA, i Certificati di Origine e il Certificato di Forza Maggiore
5. FALSO. Il finanziamento più comune per le piccole imprese proviene dai risparmi personali dei fondatori/proprietari.
6. FALSO. Per aumentare le tue possibilità di ottenere un prestito, dovresti avere un piano aziendale, un foglio spese e proiezioni finanziarie per almeno i prossimi cinque anni.



Esercizi interattivi

Esercizio 2 - Abbina la frase al suo significato

1. L'Enterprise Europe Network è la più grande rete del mondo
2. Enterprise Europe Network offre un'intera gamma di servizi per l'accesso ai finanziamenti dell'UE, funzionando come.....
3. I titolari di PMI possono anche chiedere ai consulenti di rete di caricare i propri dati aziendali.....
4. Eventi di intermediazione, noti anche come "velocità aziendale..."
5. Le missioni commerciali sono... missioni compiute che portano a molte collaborazioni di successo.
6. Una camera di commercio è una forma di impresa...
7. Le Camere di Commercio possono assistere le imprese nelle pratiche doganali.....
8. Le camere possono fornire informazioni su come trarre vantaggio dal commercio dell'UE...
9. Aiutano le aziende durante il loro processo di digitalizzazione in modo che diventino più competitive.
10. Documento di esonero di responsabilità per inadempimento dei propri obblighi

- A. supporto
- B. sportello unico
- C. profilo
- D. datazione
- E. sarto
- F. rete
- G. procedure
- H. accordi
- I. HUB europei per l'innovazione digitale
- J. Il certificato di forza maggiore

Esercizi interattivi

Esercizio 3: VIDEO

Ulteriori informazioni su Enterprise Europe Network

<https://www.youtube.com/watch?v=NaPLD4rRJwI>

Scopri gli eventi b2b

<https://www.youtube.com/watch?v=KQ1ijQFJtQU>

Scopri come utilizzare il portale Finanziamenti e Gare

<https://youtu.be/M3rozTAySNw>

Esercizi interattivi

Esercizio 4: Lavoro a coppie

Chiedi ai partecipanti di lavorare in squadra e cercare opportunità di finanziamento dell'UE per le imprese sul sito <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home>, utilizzando argomenti specifici. Possono lavorare sugli esempi delle proprie aziende suddivise per settore.

Dopo il tempo stabilito dal formatore, i tirocinanti presentano i risultati della loro ricerca sui finanziamenti per settore.

Il formatore completa se necessario e presenta tutte le altre fonti disponibili.

Discussione moderata

Argomenti:

Discussione sui risultati degli esercizi:

1. Gli esercizi sono stati utili per conoscere meglio le opportunità di finanziamento in Europa?
2. Hai incontrato difficoltà?
3. Condividi la tua opinione!

QUIZ

Gli studenti svolgono gli esercizi della sezione "QUIZ" indicata dal docente

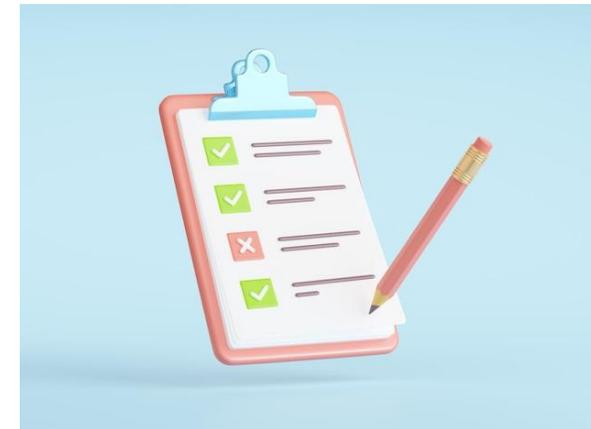
[Disponibili qui](#)



Sommario

Questa formazione mirava a descrivere le opportunità di finanziamento disponibili e aperte alle PMI, che si basano su organizzazioni finanziarie affidabili e funzionano in base alla promozione di una solida imprenditorialità

Dopo questa formazione il partecipante sarà in grado di identificare potenziali opportunità di finanziamento, riconoscere organizzazioni che offrono consulenza e informazioni commerciali e selezionare finanziamenti privati o statali per l'internazionalizzazione.



ON-GOOD

PIANO DI FORMAZIONE PER GLI INSEGNANTI IFP

CAPITOLO 5

Nuove tecniche di marketing online per le aziende digitalizzate nell'UE

PIANO DI FORMAZIONE PER GLI INSEGNANTI IFP

CAPITOLO 5

Sommario:

Durata	Attività	Esercizi (esempio)
35 min	Benvenuto e Icebreaking	Attività di benvenuto e rompighiaccio per far conoscere i partecipanti (può essere correlato all'argomento ma non necessariamente)
	Test iniziale: panoramica rapida per verificare le conoscenze dei partecipanti sulle materie (può essere un quiz individuale o un'attività di brainstorming)	Si prega di preparare 5-6 domande relative all'argomento del modulo o quiz o gioco interattivo.
45 min	Introduzione al modulo: risultati, punti principali, ecc.	Breve discorso introduttivo al modulo (scopo, obiettivo, risultati di apprendimento)
60 min	Esercizi introduttivi	Si prega di offrire esempi di 2-3 attività che possono essere svolte sulla base del contenuto dei moduli <ul style="list-style-type: none"> • problem solving, • domande, • discussione riflessiva, • materiale video
30 min	Discussione moderata	Discussione sull'esito degli esercizi (si prega di proporre 2-3 domande che possono essere poste in base agli argomenti)
20 min	Quiz	Verifica dell'apprendimento
20 min	Conclusioni/Sommario	

1. Benvenuto

Tutti i partecipanti risponderanno a una delle seguenti domande, condividendo le proprie risposte con il team, in base ai risultati dei dadi virtuali.

<https://freeonlinedice.com/>

Domande:

- Qual è il miglior super potere?
- Che razza di cane saresti e perché?
- Raccontaci del tuo peggior taglio di capelli di sempre
- Raccontaci qualcosa di te che non molti sanno
- Se fossi intrappolato su un'isola, quali sono le due cose che avresti portato con te?
- Se potessi essere una qualsiasi creatura soprannaturale, cosa saresti e perché?



Adapted from: <https://stock.adobe.com/search?k=%22meet+the+team%22>

2. Test iniziale

Alcune domande che introducono l'argomento della lezione, al fine di verificare la conoscenza dell'argomento da parte degli studenti.

BRAINSTORMING

1. Cos'è il MARKETING DIGITALE?
2. Conosci qualche mezzo per il MARKETING DIGITALE?
3. Quali sono le principali differenze tra marketing OUTBOUND e INBOUND?
4. Conosci le tecniche di Digital Marketing?
5. Perché è necessario che le PMI dell'UE passino al marketing digitale?



Designed by lavarmsg Adapted from:
<https://www.vecteezy.com/vector-art/203769-brainstorming-concept-on-black-vector>

3. Introduzione al Modulo

Il marketing basato sulla fidelizzazione costituisce una parte importante di ogni attività in quanto mantiene viva la relazione con il cliente consentendo alle aziende di promuovere e costruire la consapevolezza del marchio, aumentare le vendite e coinvolgere i consumatori.

Le tendenze di marketing cambiano di volta in volta e le piccole e medie imprese (PMI) legate a buoni produttori spesso affrontano sfide durante l'adozione di strategie di marketing digitale..

Questo modulo mira a fornire ulteriori approfondimenti sulle nuove tecniche di marketing legate allo sviluppo del digitale, confrontarle con le tecniche di marketing tradizionali, descrivere la necessità di queste nuove tecniche per lo sviluppo delle PMI, caratterizzare lo stato attuale nell'UE e fornire alcune informazioni sulle storie di successo delle PMI legate a buoni produttori e commercianti in tutta l'UE.



Designed by Freepik

Competenze

Questo corso mira ad aiutare gli utenti ad acquisire le seguenti competenze trasferibili che mirano a migliorare e riqualificare i dipendenti e i dirigenti delle PMI e gli adulti che non dispongono di un'istruzione specialistica pertinente nel tentativo di facilitare l'occupazione, potenziare digitalmente le PMI e aumentare le possibilità di vendere i loro prodotti a un pubblico più ampio.

- Pianificare, progettare ed eseguire il piano di marketing
- Implementare strategie di marketing e mobile marketing
- Applicare il social media marketing e utilizzare strumenti digitali
- Sviluppare contenuti e campagne digitali



4. Esercizi interattivi

Esercizio interattivo 1 - Abbina la parola al suo significato

1. Il marketing tradizionale si concentra principalmente su
 2.è mirato e misurabile
 3. Utilizzo della SEO (search Engine Optimization) in
 4. Conosciuto anche come marketing in uscita.....
 5. IL ha il potenziale per trasformare il marketing delle PMI in aree quali la personalizzazione, la relazione con i clienti, il marketing.
 6. I consumatori e i tuoi concorrenti lo usano.
 7. Viene utilizzato per migliorare l'efficacia e l'efficienza delle campagne digitali.
 8. Ampiamente utilizzato per le pubblicità delle PMI.
 9. Il metodo include: assemblare un elenco di potenziali clienti, scoprire chi sono i responsabili delle decisioni presso le aziende a cui si desidera rivolgersi e creare un'e-mail personalizzata
 10. Utilizzo di manifesti e volantini in
- a. Marketing online
 - b. Marketing tradizionale
 - c. Internet
 - d. Necessità di tecniche di marketing online
 - e. Social media
 - f. Prodotto
 - g. E-mail marketing
 - h. Intelligenza artificiale
 - i. Marketing tradizionale
 - j. Marketing online

4. Esercizi interattivi

Esercizio interattivo 2 – Strategie di Marketing

1. I partecipanti guarderanno il video relativo alle strategie di marketing digitale.
2. I partecipanti si collegheranno al foglio illustrativo dove troveranno informazioni sulle strategie di marketing di tendenza per le PMI
3. Parliamone.... Discussione in classe relativa alle strategie e ai trucchi di marketing.



4. Esercizi interattivi

Esercizio interattivo 3 – Tempo per alcune flashcard

1. I partecipanti sono divisi in gruppi di 2-5 persone.
2. Devono accedere al seguente link:

<https://quizlet.com/541604670/flashcards>

1. Appariranno una serie di domande sotto forma di flashcard e i partecipanti dovranno esaminarle
2. Successivamente, è il momento del gioco Mix and Match:
<https://quizlet.com/541604670/digital-marketing-kahoot-questions-flash-cards/>



4. Esercizi interattivi

Esercizio interattivo 4 – Case Studies

1. I partecipanti sono divisi in gruppi di 2-5 persone.
2. Utilizzando come modello il documento “Digitally Driven” (pag.34-fine). Discuteranno con il loro team e ricercheranno online una PMI di successo con una buona produzione che ha prosperato dopo essere passata al digitale
3. Ogni team ha 5 minuti per presentare al resto della classe il proprio caso di studio e ciò che ha reso la loro trasformazione digitale di successo
4. Il test gratuito disponibile con suggerimenti su come far progredire la propria PMI può essere eseguito dopo questo esercizio e può essere trovato qui:
<https://assessment.connectedcouncil.org/>



DIGITALLY DRIVEN / EUROPE

European Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs)

Transformation, Innovation, and Resilience
During the COVID-19 Pandemic

Presented by  Connected Commerce Council |  Google

4. Esercizi interattivi

Esercizio interattivo 5 – La vasca dello squalo

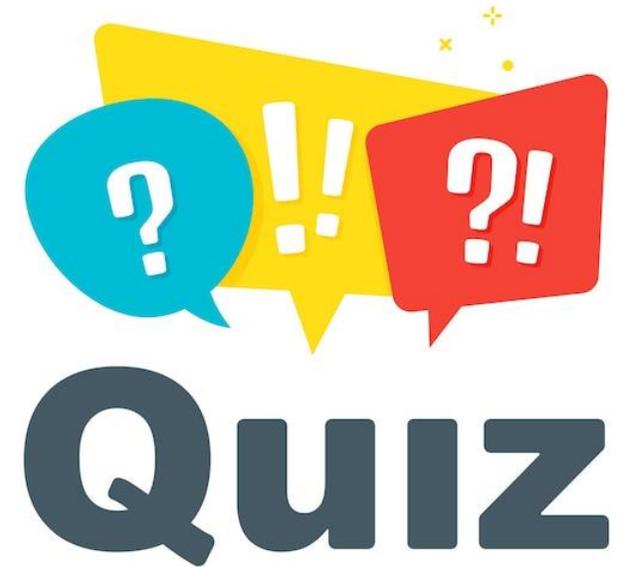
1. I partecipanti sono divisi in gruppi di 2-5 persone. Il conduttore, così come gli altri partecipanti, fungeranno da squali che, al termine delle presentazioni, decideranno se investire o meno (con denaro fittizio ovviamente).
2. Le regole sono semplici. Ciascuno dei team deve inventare un prodotto/bene immaginario da presentare a un team di investitori (squali). La presentazione deve includere un marchio, un pacchetto, uno slogan e un breve piano di marketing.
3. Ogni squadra, a turno, presenta le proprie idee, quindi affronta una raffica di domande che affrontano la redditività e la legittimità del concetto. Il successo della loro presentazione e la qualità delle loro risposte determineranno se gli squali utilizzeranno i loro soldi per gli investimenti.
4. Vince la squadra con il maggior numero di investimenti.



QUIZ

Gli studenti svolgono gli esercizi della sezione "QUIZ" indicata dal docente.

[Disponibili qui](#)



Adapted from: https://www.freepik.com/premium-vector/quiz-logo-isolate-white-questionnaire-icon-poll-sign-flat-bubble-speech-symbol_16032377.htm#query=quiz%20time&position=11&from_view=search&track=sph

Sommario

Gli obiettivi principali di questo modulo si concentrano su:

Le differenze fondamentali tra marketing digitale e tradizionale.

Il panorama delle PMI nell'UE e l'importanza della digitalizzazione.

La teoria alla base della strategia di marketing e del piano di marketing

Le tattiche di marketing per promuovere i tuoi prodotti.

Gli approcci, le metodologie e gli strumenti chiave che aiutano nel marketing digitale dei prodotti.

Le storie di successo di PMI relative alla buona produzione



Adapted from: https://www.freepik.com/free-vector/red-dart-arrow-hitting-target-center-dartboard_28563661.htm#query=objectives&position=9&from_view=search&track=sph

ON-GOOD

PIANO DI FORMAZIONE PER GLI INSEGNANTI IFP

CAPITOLO 6

Partecipazione e presentazione di prodotti a fiere ed eventi online.

PIANO DI FORMAZIONE PER GLI INSEGNANTI IFP

CAPITOLO 6

Sommario:

Durata	Attività	Esercizio (esempio)
35 min	Benvenuto e Icebreaking	Attività di benvenuto e di Icebreaking (Due verità e una bugia)
	Test iniziale: panoramica rapida per verificare le conoscenze dei partecipanti sulle materie oggetto del modulo	Attività di brainstorming Sessioni verbali di brainstorming in cui i membri del gruppo esprimono verbalmente la conoscenza sull'argomento uno alla volta.
45 min	Introduzione al capitolo 2	<ul style="list-style-type: none"> • Finalità; • Obiettivi; • Risultati di apprendimento.
60 min	Esercizi interattivi	<ul style="list-style-type: none"> • Materiale video • Lavoro di gruppo • Attività di problem solving, • Interrogatorio • Discussione riflessiva
30 min	Discussione moderata	Discussione dei risultati degli esercizi (si prega di proporre 2-3 domande che possono essere poste in base ai contenuti del modulo)
20 min	Quiz	Verifica della conoscenza - già fatto
20 min	Conclusioni/ Sommario	

1. Benvenuto

Attività rompighiaccio ed esercizi per piccoli gruppi per conoscersi in un ambiente divertente e informale e per promuovere il team building

Esempio di attività Icebreaking:

Isola deserta

"La situazione è disastrosa - a seguito di un naufragio, tutti sono rimasti bloccati su un'isola deserta! Ogni persona può portare un oggetto sull'isola - idealmente qualcosa che lo rappresenta o qualcosa che gli piace".

Dopo che tutti hanno presentato il loro oggetto e perché hanno scelto quell'oggetto, chiedi a tutti di lavorare insieme per migliorare le loro possibilità di sopravvivenza combinando i vari oggetti che hanno introdotto. Se necessario, puoi aggiungere più oggetti, ma assicurati di utilizzare tutti gli oggetti menzionati da tutti.



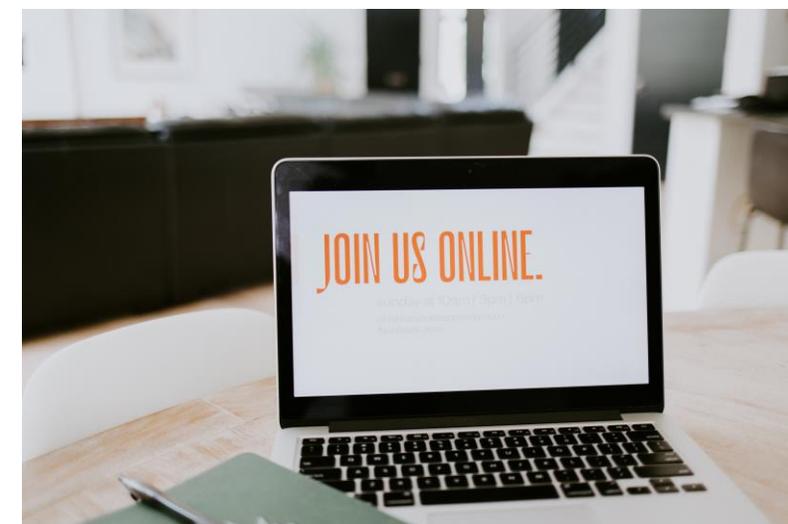
Images from <https://unsplash.com>

2. Test iniziale

Alcune domande dal capitolo 6 per testare la conoscenza dell'argomento da parte degli studenti.

BRAINSTORMING

1. Cosa sono le fiere online e come pensi che funzionino?
2. Puoi elencare alcuni vantaggi delle fiere online?
3. Che tipo di elementi digitali possono essere utilizzati nelle fiere online (ad es. codici QR)?
4. Pensi di poter comunicare con potenziali clienti e/o partner tramite conversazioni dal vivo durante le fiere online?



Images from <https://unsplash.com>

3. Introduzione al Capitolo 6

Il capitolo 6 istruisce lo studente sui vantaggi, la pianificazione, l'esecuzione e la valutazione delle fiere online. L'accento è posto sui buoni produttori e sulle fiere online associate.

- Sono emerse versioni online di eventi in cui vengono esposti beni e servizi, soprattutto durante la pandemia di Covid-19. Tutto questo accade nel mondo digitale.
- Partecipare alle fiere online sta diventando un vantaggio per affrontare nuovi mercati e stare al passo con la concorrenza globale.
- Durante le fiere online, aziende e gruppi mettono in mostra i loro beni e servizi, danno informazioni su di essi e possono persino effettuare vendite.
- La preparazione e la conduzione sono entrambi aspetti importanti delle fiere online, allo stesso tempo seguire i risultati della fiera online è fondamentale per ottenere il massimo dall'esperienza.



Images from <https://unsplash.com>

Competenze

Questa formazione fornisce le competenze internazionali necessarie alle PMI per comprendere il valore e i vantaggi delle fiere online:

Vantaggi: comprendere l'importanza e i vantaggi delle fiere online, essere in grado di presentare l'argomento a colleghi e supervisori

Preparazione: preparazione integrata da un set di competenze di tecnologia digitale, inclusi codici QR, utilizzo di Fiverr e Canva

Condizione: coinvolgere con successo i clienti in fiere online, lead generation e presentazione del prodotto

Follow-up: analisi KPI (Key Performance Indicator) e garanzia di benefici a lungo termine

Video «Passeggiata alla fiera»

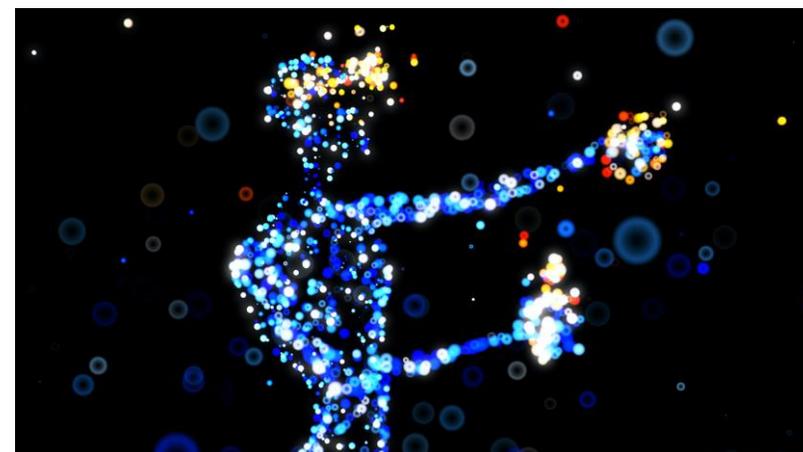
Introduzione alle possibilità delle fiere online

Il concetto di fiere online potrebbe non essere familiare a molti rappresentanti delle PMI.

Per introdurre i partecipanti al concetto di fiere online, l'insegnante può utilizzare il video qui sotto per mostrare come si presenta una fiera online.

Demo Fairs: fiera commerciale virtuale:

https://www.youtube.com/watch?v=cQP_dPXArLo



Images from <https://unsplash.com>

Esercizi interattivi–Lavoro in gruppi

Modi creativi di presentare e vendere beni senza presentarli fisicamente (materiale digitale, foto, ecc.)

Lo scopo di questo gioco è che i partecipanti pensino a modi creativi di presentare beni fisici e trovino un elenco di opzioni.

Ad ogni gruppo viene consegnato un grande pezzo di carta o un padlet precedentemente allestito con beni fisici specifici. In alternativa, le squadre possono anche inventare i propri beni fisici.

Quindi, concedi ai gruppi 45 minuti per trovare soluzioni creative con riguardo a varie opzioni su come presentare e vendere beni fisici senza essere in grado di presentarli "dal vivo"

Chiedi ai gruppi di posizionare i fogli di carta sul muro e di discuterne come una squadra.



Images from <https://unsplash.com>

Esercizio interattivo - Abbina le seguenti soft skills al loro significato:

1. KPI

2. QR Code

3. Fiverr

4. Canva

5. Due diligence

A. Quick Response, un codice che consente di accedere rapidamente alle informazioni

B. Piattaforma online nella quale i freelancer offrono vari servizi

C. Preparazione approfondita prima di organizzare una fiera online

D. Una piattaforma online, un'ampia libreria multimediale di foto stock, grafica video

E. Key Performance Indicator, uno o più indicatori che visualizzano determinati valori (numero di clic, numero di iscrizioni ecc.)

Trovi le soluzioni nei commenti



Images from <https://unsplash.com>

Fiera commerciale

82 conversazioni in inglese per affari e commercio

<https://www.youtube.com/watch?v=XFJcbvMANxQ>

Come negoziare in inglese - Lezione di inglese commerciale

<https://www.youtube.com/watch?v=-3mFnAk9sbw>

Vocabolario inglese per le vendite VV 35 - Gestione delle vendite

<https://www.youtube.com/watch?v=gfZVx5DYvNs>

Corso di inglese commerciale | MOSTRE E FIERE

https://www.youtube.com/watch?v=M_4NZLUDjdg



Images from <https://unsplash.com>

"QUIZ"

Gli studenti svolgono gli esercizi della sezione «quiz» indicata dal docente.

Disponibili qui



Images from <https://unsplash.com>

Sommario

- ✓ **Obiettivi della lezione**
- ✓ **Conoscenza acquisita e toolbox digitale**
- ✓ **Valutazione del lavoro dei partecipanti durante la lezione**

ON-GOOD

PIANO DI FORMAZIONE PER GLI INSEGNANTI IFP

CAPITOLO 7

E-COMMERCE



PIANO DI FORMAZIONE PER GLI INSEGNANTI IFP

CAPITOLO 7

Sommario:

Durata	Attività	Esercizio
35 min	Benvenuto e Icebreaking	Benvenuto e attività Icebreaking per permettere ai partecipanti di fare conoscenza reciproca. Titolo dell'esercizio: <i>Come acquistiamo online?</i>
	Test iniziale - rapida panoramica per verificare le conoscenze dei partecipanti sugli argomenti (può essere un quiz individuale o un'attività di brainstorming)	Alcune domande che introducono la lezione, al fine di verificare la conoscenza della materia da parte dei partecipanti.
45 min	Introduzione al Modulo - risultati, punti principali ecc.	Breve discorso introduttivo secondo l'introduzione del modulo (scopo, obiettivo, risultati di apprendimento)
60 min	Esercizi introduttivi	Esempi di attività che possono essere fatte sulla base del contenuto del modulo: <ol style="list-style-type: none"> 1. Case studies 2. Scegli i soggetti giusti 3. Lavoro di squadra 4. Video 5. Discussione riflessiva
30 min	Discussione moderata	Discussione sui risultati degli esercizi <ol style="list-style-type: none"> 1. Gli esercizi svolti ti hanno aiutato a comprendere meglio l'argomento in discussione? 2) C'era ancora qualcosa di poco chiaro o difficile per te? 3) Ti sono piaciuti gli esercizi? Se sì/no, qual era il motivo?
20 min	Quiz	Verifica delle conoscenze
20 min	Conclusioni/Sommario	

1. Benvenuto

Benvenuto e attività Icebreaking per permettere ai partecipanti di fare conoscenza reciproca.

Come acquistiamo online?

Prepara dei post-it. Distribuisci un post-it e una penna a ogni persona. Quindi falli sedere tutti in cerchio. Chiedi agli studenti di scrivere su post-it quale tipo di dispositivo elettronico usano più spesso quando fanno acquisti online. Quindi chiedi a tutti di leggere le loro risposte, insieme a una spiegazione del motivo per cui scelgono quel particolare dispositivo. Mentre lo fai, chiedi a ogni partecipante: "Cosa vuoi imparare da questa formazione?" o "Come valuteresti questo tipo di allenamento?" o "Cosa ti piace di più di questo allenamento?" Infine, raccogli le carte da tutti e conta quale tipo di dispositivo utilizza la maggior parte degli studenti. Insieme consideriamo il motivo di un tale risultato.

Suggerimento: puoi anche fare questo esercizio online. Invece delle tradizionali note adesive, usa quelle digitali. Per fare questo vai alla bacheca virtuale, crea uno spazio di lavoro e invia un link ai partecipanti per dare le loro risposte.

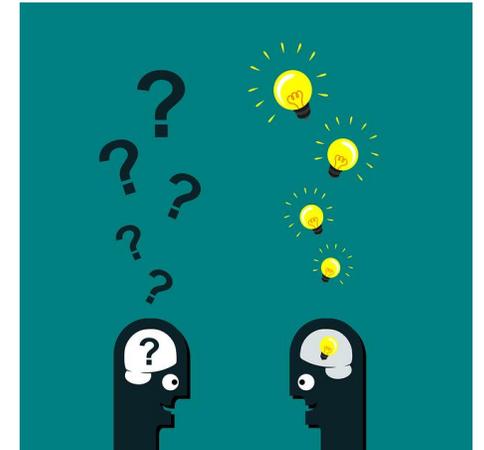


2. Test iniziale

Alcune domande introduttive all'argomento della lezione, al fine di verificare la conoscenza dell'argomento da parte degli studenti.

BRAINSTORMING

1. Cos'è l'e-commerce e cosa ne ha guidato la crescita negli ultimi anni?
2. Cosa devi considerare quando crei un negozio online?
3. Sai cosa significa il termine mobile gap?
4. Quali sono le aree principali su cui dovresti concentrarti quando conduci il servizio clienti per il tuo negozio online?
5. Puoi fornire uno o più esempi di e-commerce ben funzionanti (come un sito che utilizzi personalmente)?



3. Introduzione al Modulo

Questa formazione copre l'ampio tema dell'e-commerce, le sue questioni più importanti e i principi della sua attuazione.

- L'e-commerce può offrire alle PMI molte nuove opportunità per aumentare le vendite, la competitività e migliorare le operazioni commerciali.
- Avviare la tua attività di e-commerce è certamente una sfida, ma il giusto approccio, tenendo conto di tutti i passaggi e gli aspetti necessari (profili dei clienti, fornitori, problemi di sicurezza, ecc.) ti aiuterà a raggiungere il successo. Se stai appena avviando un'attività di e-commerce, presta attenzione a due cose importanti: il servizio clienti e il processo logistico. Se affronti correttamente il problema discusso in questa formazione, svilupperai perfettamente la tua attività di e-commerce.
- Dopo questa formazione conoscerai e capirai come funziona l'e-commerce. Questo è un argomento molto ampio, quindi tutte le conoscenze acquisite saranno integrate dagli strumenti inclusi nel modulo, che ti aiuteranno a saperne di più su questo argomento.

Competenze

Questa formazione fornisce le conoscenze necessarie su come gestire una piattaforma di e-commerce, suggerimenti su argomenti relativi all'acquisizione di clienti in questo settore e all'intero processo di acquisto online. Tutte le questioni discusse influenzano il modo in cui dovresti avviare la tua attività di e-commerce.

- familiarizzare con l'essenza generale dell'e-commerce
- acquisire familiarità con le informazioni generali sul servizio e sugli ordini
- appoggiarsi ad esperti per supportarti nella creazione di un negozio online (incluso un toolkit)
- conoscere m-commerce (mobile commerce) e i problemi di sicurezza

Esercizi interattivi

Esempio 1: Case study

Rivedi il seguente caso di studio con i tuoi studenti.

<https://www.mybudapester.com/en/>

Budapester, rivenditore di moda di lusso tedesco, ha avuto un momento difficile qualche anno fa: nonostante centinaia di utenti visitassero il suo sito web ogni giorno, non raggiungeva i picchi di vendita previsti. Per far fronte, Budapester ha dovuto apportare modifiche significative al proprio sito di e-commerce.

Le azioni che ha deciso di intraprendere sono state: ottimizzazione del sito Web: riduzione del logo del marchio, visualizzazione di informazioni importanti (come opzioni di spedizione, informazioni sulla consegna gratuita o disponibilità di determinati prodotti) nella parte superiore, in risalto per i clienti. Inoltre, le informazioni di cui sopra vengono visualizzate con un carattere ben visibile e un colore attraente. Anche la pagina del carrello è stata ridisegnata.

A seguito delle modifiche apportate, la società ha guadagnato ulteriori 120.000 euro.

Sfogliate insieme il sito Web del marchio e lasciate che gli studenti provino a identificare i cambiamenti descritti nel case study. Quindi discuti se questi cambiamenti hanno effettivamente contribuito a rendere il sito Web più attraente e quindi ad attirare i clienti.



Esercizi interattivi

Esempio 2: scegli le funzionalità che dovrebbero essere incluse nella conduzione del servizio clienti di e-commerce.

1. Piano di esportazione
2. GDPR: regolamento europeo sulla Privacy
3. SEO – Ottimizzazione motori di ricerca
4. Sviluppo del Website
5. Costante contatto con i clienti
6. Descrizioni dettagliate dei prodotti
7. Recensioni
8. Link esterni
9. Pubblicità pay per click
10. Consegna



Esercizi interattivi

Esempio 3: lavoro di squadra

Dividi i partecipanti in due gruppi (o 4, se necessario). Quindi trova un esempio di un prodotto che si trova in un mercato di e-commerce. Un gruppo avrà il compito di creare (immaginare) un ambiente in cui ci sarà domanda per questo prodotto. In particolare, questo gruppo dovrebbe prestare attenzione alla disposizione e al comportamento dell'acquirente. Il secondo gruppo, d'altra parte, dovrebbe prima determinare tutte le cose necessarie per portare questo prodotto nell'e-commerce, e poi, ricevendo approfondimenti sui clienti creati dal primo gruppo, adattare le soluzioni precedentemente pensate fino a questi specifici clienti.

Quindi i gruppi cambiano ruolo (ti viene in mente un prodotto diverso).

Gli studenti possono scrivere le loro idee su schede per facilitare la raccolta di tutte le informazioni.

Lo scopo dell'attività è aiutare gli studenti ad adattare le soluzioni di e-commerce a diversi prodotti e clienti.

Suggerimento: puoi anche fare questo esercizio online. Per fare questo vai alla bacheca virtuale, crea uno spazio di lavoro e invia un link ai partecipanti per dare le loro risposte.

Esercizi interattivi

Esempio 4: Video

Consenti agli studenti di guardare brevi video relativi all'argomento discusso nella formazione, che miglioreranno ulteriormente le loro conoscenze.

Come funzionano i siti di e-commerce

<https://youtu.be/CZTb1qDgqco>

Cos'è l'e-commerce?

<https://youtu.be/nxSDHBdsWqA>

E-commerce e m-commerce: differenze

<https://youtu.be/SsMEeYUV478>



Esercizi interattivi

Esempio 5: discussione riflessiva

Inizia con un piccolo riassunto dei problemi che sono stati risolti finora.

Il passo successivo è pensare all'efficacia di ciascuno dei metodi menzionati in precedenza.

L'implementazione di ciascuno di essi garantirebbe il successo?

È possibile rinunciare a qualcuno di loro e gestire comunque un'attività di e-commerce di successo?

La sicurezza è davvero una priorità? Perché?

Esiste un metodo efficace per il successo dell'e-commerce?

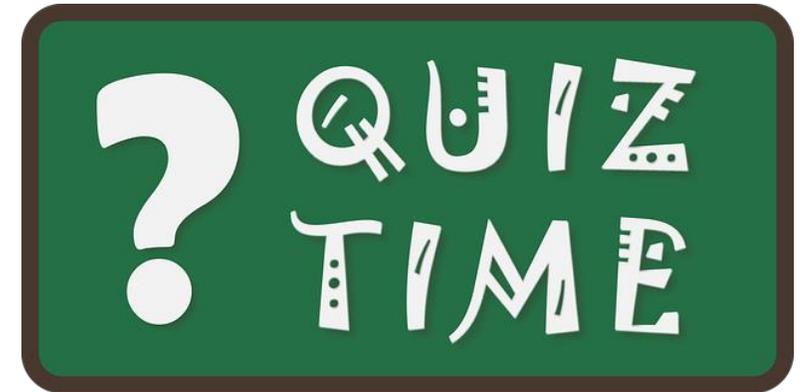
Lascia che ogni studente esprima liberamente la propria opinione, suggerendo le domande di cui sopra. Infine, trarre conclusioni insieme.

La discussione ha lo scopo di scoprire cosa pensano gli studenti del contenuto della formazione e ascoltare da loro ciò con cui potrebbero non essere completamente d'accordo. È un esercizio per riassumere i contenuti appresi durante il modulo. Dopo la discussione, puoi anche chiedere a ciascun partecipante cosa gli è piaciuto di più di questa formazione.

QUIZ

Gli studenti svolgono gli esercizi della sezione "QUIZ" indicata dal docente.

[disponibile qui](#)



Sommario

Questa formazione ha coperto l'ampio tema dell'e-commerce, le sue questioni più importanti e i principi della sua attuazione.

Dopo questa formazione dovresti conoscere e capire come funziona l'e-commerce. Questo è un argomento molto ampio, quindi tutte le conoscenze acquisite saranno integrate dagli strumenti inclusi nel modulo, che ti aiuteranno a saperne di più su questo argomento.

