

FACILITATOR GUIDE

Soft Skills



This work is openly licensed
via [CC BY-NC-ND 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)



Co-funded by
the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.

INDEX

A.Descrizione della guida	1
B.Obiettivi formativi del corso.....	1
	2
C.Schema del corso.....	
3	
D.Organizzazione didattica	
5	
Lezione 1: Creatività	5
Lezione 2: Intelligenza emotiva	13
Lezione 3: Risoluzione dei problemi.....	19
Lezione 4: Lavoro di squadra.....	28
Lezione 5: Comunicazione	33
Lezione 6: Negoziazione.....	43
Lezione 7: Processo decisionale e analisi dei dati	48
Esercizi aggiuntivi.....	56
Lezione 8: Come vendere?.....	63

1. Descrizione della guida

Vi diamo il benvenuto nelle Guide per coloro che si occuperanno di facilitare il modulo sulle competenze trasversali o Soft Skills.

Con il progetto DIBS miriamo ad avvicinare le persone con background migratorio al mondo dell'imprenditoria e supportarli nel processo di lancio e promozione della loro idea imprenditoriale. Ti ringraziamo per il tuo aiuto per raggiungere questo obiettivo e mettiamo nelle tue mani questa guida per facilitatore per il modulo "Soft Skills".

Anche se sembra contraddittorio, in questo mondo sempre più digitalizzato, le competenze umane sono le più ambite e quelle che permetteranno a un'azienda di sopravvivere e distinguersi dai suoi concorrenti.

Le competenze trasversali si riferiscono alle caratteristiche personali che consentono a un individuo di interagire efficacemente con gli altri. Queste competenze non sono direttamente correlate alle conoscenze tecniche o alla formazione specifica del compito, ma piuttosto alla capacità di comunicare, collaborare e guidare.

Le competenze trasversali sono necessarie per gli imprenditori per diversi motivi. In primo luogo, le soft skills consentono agli imprenditori di stabilire relazioni efficaci con clienti, investitori e collaboratori. Un buon imprenditore deve saper comunicare con gli altri, persuaderli e costruire rapporti di fiducia.

In secondo luogo, le competenze trasversali sono importanti anche per i team leader. Gli imprenditori devono essere in grado di motivare e guidare i propri dipendenti a raggiungere gli obiettivi aziendali.

Infine, le competenze trasversali sono fondamentali per la risoluzione dei problemi e il processo decisionale. Gli imprenditori devono essere in grado di affrontare situazioni difficili, adattarsi al cambiamento e prendere decisioni efficaci in tempi di incertezza.

Questo modulo è composto da 8 lezioni in ognuna delle quali parleremo di un'abilità.

In questa guida hai:

1. La descrizione, gli obiettivi e i contenuti del corso.
2. Per ogni lezione, hai lo schema così com'è sulla piattaforma e alcuni esercizi aggiuntivi su cui puoi lavorare con gli imprenditori.

Ci auguriamo che lo troviate utile. Grazie ancora per la collaborazione, speriamo di poter aiutare molte persone con background migratorio a diventare imprenditori e imprenditrici.

1. Risultati di apprendimento del corso (LO)

Al termine del corso, i partecipanti saranno in grado di:

1. Generare idee nuove e creative, fondamentali per differenziarsi sul mercato e offrire soluzioni uniche alle sfide comuni.
2. Gestire meglio le proprie emozioni e quelle degli altri, un'abilità fondamentale per guidare con empatia e comprensione, migliorando così le relazioni interpersonali.
3. Identificare e risolvere i problemi in modo efficace, una capacità indispensabile per affrontare le sfide dell'imprenditorialità.
4. Lavorare in team in modo efficiente, comprendendo l'importanza della collaborazione e della sinergia nel raggiungimento di obiettivi comuni.
1. Migliorare la loro capacità di comunicare in modo chiaro e persuasivo, sia internamente con il proprio team che esternamente con clienti e stakeholder.
2. Saranno in grado di applicare tecniche di negoziazione efficaci, fondamentali per concludere accordi vantaggiosi e costruire solide relazioni commerciali.
3. Prendere decisioni informate e strategiche, essenziali per il successo e la sostenibilità del proprio business.
4. Applicare tecniche di vendita, fondamentali per promuovere il proprio prodotto o servizio sul mercato.

A. Contenuti del corso

Struttura del corso	Obiettivi formativi
Lezione 1 Creatività	<ol style="list-style-type: none"> 1. Generare soluzioni. 2. Pensiero critico. 3. Incoraggiare le idee.
Lezione 2 Intelligenza emotiva	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definire il concetto di Intelligenza Emotiva e la sua importanza nel business. 2. Impara a identificare e gestire le tue emozioni in situazioni di lavoro. 3. Sviluppare le capacità di riconoscere e rispondere alle emozioni degli altri, come clienti e partner. <ul style="list-style-type: none"> • Applicare le competenze di Intelligenza Emotiva per migliorare le relazioni commerciali e prendere decisioni valide.
Lezione 3 Problem-solving	<p>Dopo aver completato questo sottomodulo, gli studenti saranno in grado di:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sapere come si definisce un problema e cos'è il problem solving 2. Essere consapevoli dell'approccio IDEA alla risoluzione dei problemi <ul style="list-style-type: none"> • Capire come migliorare le proprie capacità di risoluzione dei problemi
Lezione 4 Lavoro di squadra	<p>Dopo aver completato questo sottomodulo, sarai in grado di:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Comprendere il concetto di lavoro di squadra come soft skill e perché è importante 2. Essere consapevoli delle strategie e degli esercizi per favorire le proprie capacità di lavoro in team 3. Implementare attività per creare fiducia nei nuovi team <ul style="list-style-type: none"> • Accrescere le proprie capacità di lavorare in team come imprenditori

Struttura del corso	Obiettivi formativi
Lezione 5 Comunicazione	<p>Dopo aver completato questo sottomodulo, sarai in grado di:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sapere cos'è la comunicazione e quali sono i principali tipi 2. Avere conoscenze sulle diverse competenze necessarie per comunicare in modo efficace 3. Sii consapevole dei modi per aumentare le loro capacità comunicative <ul style="list-style-type: none"> • Sapere cos'è l'ascolto attivo e come favorirlo
Lezione 6 Negoziazione	<p>Dopo aver completato questo sottomodulo, gli studenti saranno in grado di:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Capire cosa sono le capacità di negoziazione e perché sono utili 2. Essere consapevoli del principio Haward per la negoziazione 3. Aver acquisito conoscenze sulle diverse tattiche di negoziazione <ul style="list-style-type: none"> • Saper utilizzare le capacità di negoziazione come imprenditori
Lezione 7 Processo decisionale e analisi dei dati	<p>Esamineremo</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Che cosa comporta effettivamente il processo decisionale 2. Quali aree copre.
Lezione 8 Come vendere?	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprendere la vendita come un processo articolato 2. Impara e applica le tecniche di vendita alla tua attività <ol style="list-style-type: none"> 1. Scoprire le esigenze dei clienti attraverso domande aperte <ul style="list-style-type: none"> • Gestione delle obiezioni dei clienti

1. Organizzazione didattica

Lezione 1: Creatività Nome dell'unità	Titolo/Descrizione della fonte	Note per i facilitatori
Introduzione	<p>La seguente lezione ha lo scopo di supportare gli studenti nello sviluppo delle loro capacità creative. Per fare ciò, la lezione è stata suddivisa in 6 sezioni che includeranno concetti chiave, esercizi e attività di autoriflessione.</p> <p>Dopo aver completato questa lezione, gli studenti potranno:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Comprendere i concetti di Creatività e Innovazione. 2. Aumentare le loro capacità creative. <ul style="list-style-type: none"> • Essere in grado di trovare soluzioni innovative ai problemi. <p>YT Video - INTRO Lezione 1 - Creatività</p>	<p>Come vedrai, alla fine del video ci sono 7 domande di riflessione. La creatività può essere allenata, ma per questo dobbiamo conoscere la situazione di partenza.</p> <p>L'imprenditore può condividere o meno le sue risposte con te. L'importante è che tu lo faccia riflettere sul fatto che applichi o meno la creatività.</p> <p>Queste sono domande che non hanno una risposta giusta.</p> <p>All'ultima domanda (cosa pensi sia importante per essere creativi?), risponderemo nella sessione sul DNA dell'innovatore.</p>
Lezione 1. Creatività	<p>YT Video - Lezione 1. Creatività</p>	<p>Insegnamenti chiave:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La creatività genera valore. - Originale non è la stessa cosa di creatività. <p>C'è una domanda in questa lezione che è: "Che cosa hanno in comune un libro, un letto e una birra?"</p> <p>Lascia che l'imprenditore pensi e scriva le sue idee. È importante che sappia quante idee può generare per rispondere a questa domanda. Incoraggiarlo a cercare risposte, se trova solo 3 o 4 a questa semplice domanda quante soluzioni troverà ad un problema</p>

Lezione 1: Creatività Nome dell'unità	Titolo/Descrizione della fonte	Note per i facilitatori
		nella vita reale? Usa la la sua creatività. Più avanti forse troverai possibili risposte.
Il salto più creativo	https://www.youtube.com/watch?v=CZsH46Ek2ao	Il più grande ostacolo alla creatività e all'innovazione è "abbiamo sempre fatto così". Da questo video possiamo imparare diverse cose: 1. Ci racconta come la tecnica per il salto in alto si fosse evoluta con piccole innovazioni che la miglioravano. 2. Come Fosbury (definito dalla stampa come un "cammello a due gambe" prima del suo salto) ha rivoluzionato il salto in alto. Fosbury non aveva un'idea folle quando stava per saltare, aveva testato, aveva fallito, la creatività e l'innovazione richiedono lavoro.
Discussione	Domanda per la discussione: Che cosa hanno in comune un libro, un letto e una birra?	Le risposte più ovvie: - Tutti sono pubblicizzati - Tutti hanno un processo di produzione. - Tutti e tre sono destinati all'uso umano. - Tutti e tre sono nel dizionario. - Tutti e tre sono nomi comuni. - Tutte e tre sono parole numeriche singolari. - Tutte e tre sono parole composte da vocali e consonanti. Alcune possibili risposte curiose:

<p>Lezione 1: Creatività</p> <p>Nome dell'unità</p>	<p>Titolo/Descrizione della fonte</p>	<p>Note per i facilitatori</p>
		<ul style="list-style-type: none"> - Tutti e tre sono rappresentati da parole che, pronunciate al contrario, sono prive di significato. - Tutti e tre inducono il sonno. - In generale, i pesci non ne hanno bisogno. - Sono venduti nei grandi magazzini. - Puoi divertirti con uno qualsiasi di loro. - Tutti e tre possono essere immaginati. - Tutti e tre possono essere rubati. - Tutti e tre servono come regali. - Quando muori, non puoi portare nessuno di loro con te. - Tutti e tre sono stati utilizzati nella realizzazione di film. - Tutti e tre hanno creato problemi a più di uno. - Una volta congelati, tutti e tre sono solidi. <p>Come puoi vedere, il numero di risposte è illimitato.</p>
<p>Lezione 2. Innovazione</p>	<p>YT Video - Lezione 2. Innovazione</p>	<p>Insegnamenti chiave:</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'innovazione è un passo avanti, si parla di innovazione quando creiamo o miglioriamo qualcosa esistente ed è utile (è creativa) ma, in più, raggiunge il mercato, è accettata dal mercato, è commercializzata. - Il modo migliore per innovare è risolvere un problema o un'esigenza che il mercato ha.

Lezione 1: Creatività Nome dell'unità	Titolo/Descrizione della fonte	Note per i facilitatori
		Ci sono invenzioni che richiedono tempo per diventare un'innovazione (il caso del selfie stick).
Verifica delle conoscenze	Siamo tutti creativi, anche Pepe, che fa solo tortilla de patatas. Vero Falso (risposta corretta: vero)	È vero, siamo tutti creativi, ma alcuni hanno sviluppato questa capacità più di altri. La buona notizia è che puoi svilupparlo anche tu.
	La creatività fornisce soluzioni solo a problemi complessi Vero Falso (risposta corretta: falso)	La creatività (e anche l'innovazione) può risolvere problemi molto semplici. Torna all'esempio del mocio.
	La creatività è la miscela di concetti, idee, oggetti... per crearne uno nuovo. Vero Falso (risposta corretta: vero)	È vero, la creatività non parte da zero, per essere creativi dobbiamo avere conoscenze in diversi campi e mescolare e abbinare.
	Sebbene il codice a barre semplifichi la vita alle aziende e agli utenti, non è un'innovazione perché non è né un prodotto né un servizio. Vero Falso (risposta corretta: falso)	Falso, l'innovazione non si applica solo ai prodotti o ai servizi, possiamo innovare nei processi, nel modo di organizzare l'azienda, ecc.
	Il telefono è stato un'invenzione di Graham Bell e accettato dal mercato, è innovazione Vero Falso (risposta corretta: vero)	Esatto, in questo caso si è trattato di un'invenzione e anche di un'innovazione perché commercializzata.

<p>Lezione 1: Creatività</p> <p>Nome dell'unità</p>	<p>Titolo/Descrizione della fonte</p>	<p>Note per i facilitatori</p>
<p>Lezione 3. DNA</p>	<p>YT Video - Lezione 3. Il DNA dell'Innovatore</p>	<p>Insegnamenti chiave: - Per migliorare la creatività e l'innovazione, dobbiamo migliorare anche altre competenze: collaborare, mettere in discussione, osservare, sperimentare e fare rete. Incoraggiare gli imprenditori a sfruttare le cinque competenze del DNA dell'innovatore.</p>
<p>Verifica delle conoscenze</p>	<p>L'associazione è una competenza necessaria per gli innovatori perché per innovare non basta una sola persona, deve essere fatta in associazione con altre. Vero Falso (risposta corretta: falso)</p> <p>Gli innovatori hanno la capacità necessaria per sperimentare perché creano prototipi per testare le loro idee. Vero Falso (risposta corretta: VERO)</p> <p>Il networking è un'abilità necessaria per gli innovatori perché li aiuta a vendere le loro idee. Vero Falso (risposta corretta: falso)</p> <p>Mettere in discussione è un'abilità necessaria per gli innovatori, perché l'innovazione inizia con la comprensione di come fare meglio dell'attuale status quo. Vero</p>	<p>Falso, l'associazione si riferisce al collegamento di punti. Potresti essere interessato alla prima parte della master class di Steve Jobs a Stanford (collegando i puntini): https://www.youtube.com/watch?v=W8lMfFsKSww</p> <p>È vero, per innovare è importante rendere tangibile l'idea e il lavoro manuale aiuta a pensare ed essere creativi.</p> <p>Falso, il networking è un'abilità necessaria perché le nostre idee si nutrono di quelle degli altri e contribuiamo con idee al resto.</p> <p>È vero, se non ci interroghiamo su ciò che accade intorno a noi e su ciò che tendiamo a dare per scontato, è difficile innovare.</p>

Lezione 1: Creatività Nome dell'unità	Titolo/Descrizione della fonte	Note per i facilitatori
	<p>Falso (risposta corretta: vero)</p> <p>Osservare è un'abilità necessaria per innovare perché gli innovatori notano e prestano attenzione ai piccoli dettagli del nostro comportamento in modo intenzionale e costante.</p> <p>Vero Falso (risposta corretta: vero)</p>	<p>Assolutamente vero, se non osserviamo, non raccogliamo informazioni e non siamo in grado di mettere in discussione ciò che accade intorno a noi.</p>
Lezione 4. Stili di pensiero	YT Video - Lezione 4. Stili di pensiero Parte 1 Parte 2	Insegnamenti chiave: - Distinguere tra pensiero convergente e divergente. - Entrambi cercano di risolvere i problemi. - Entrambi sono necessari. - I principi del pensiero laterale (nel video di youtube qui sotto approfondiamo). Inoltre, a questo punto vengono riprese le domande di riflessione che sono state poste all'inizio dell'argomento e all'imprenditore viene chiesto di riflettere su come utilizza gli stili di pensiero.
	https://www.youtube.com/watch?v=NTMnEs8BwnY	
	Forum di riflessione sugli stili di pensiero	Questa sezione è per condividere nel forum (o con te) le tue riflessioni sugli stili di pensiero. È importante sapere come pensiamo, se non lo sappiamo, non saremo in grado di cambiare il nostro modo di pensare.

Lezione 1: Creatività Nome dell'unità	Titolo/Descrizione della fonte	Note per i facilitatori
Lezione 5. Mettiamo in pratica	DIBS-IO2-Module 3.1-Creativity 05_IT.docx - Documenti Google	Ecco alcuni esercizi che consigliamo agli imprenditori. Nel documento ci sono le soluzioni agli esercizi.
Lezione 6. SCAMPER	YT Video - Lezione 6. SCAMPER	Insegnamenti chiave: - Imparare la metodologia Scamper che migliora le idee che abbiamo già generato. Alla fine di questa sezione, l'ultima di "Creatività", l'imprenditore deve applicare la metodologia Scamper alla sua idea di business, cercando di utilizzare il pensiero divergente e laterale.
Vuoi saperne di più?	Alcuni blog che possono aiutarti a migliorare la tua creatività e innovazione: https://www.debono.com/ https://www.boardofinnovation.com/ https://singularityhub.com/ https://medium.com/enrique-dans	

Lezione 1. Esercizi aggiuntivi

Esercizi per pensare in grande

Vince il più lento:

Un eccentrico milionario vuole lasciare il suo impero finanziario e la sua fortuna personale a uno dei suoi due figli e decide di farli competere in una corsa di cavalli. Il cavallo che arriva per ultimo, il più lento, diventerà il padrone di tutto oggi.

I due figli temono che l'altro imbrogli facendo correre il suo cavallo meno di quanto sia in grado di correre, ed entrambi si rivolgono a un vecchio e saggio filosofo per un consiglio.

Il filosofo, senza pensarci troppo, dice loro 3 parole cosa fare per assicurarsi che la gara sia pulita. Quali sono queste 3 parole?

Soluzione: cambia i tuoi cavalli

Gatti:

Se 5 gatti mangiano 5 topi in 5 minuti, quanti gatti possono mangiare 100 topi in 100 minuti?

Soluzione: 5 gatti. Dalla definizione del problema, ne consegue che ogni gatto cattura un topo in cinque minuti. In 100 minuti, un gatto può catturare 20 topi, quindi ci vogliono gli stessi 5 gatti per catturare tutti e 100 i topi in 100 minuti

Il criminale:

A seguito di una chiamata anonima, la polizia entra di sorpresa in un locale. Sanno solo che il nome del criminale è Anthony.

Trovano quattro persone in uniforme che giocano a poker e che sono un poliziotto, uno psichiatra, una receptionist e un marine. Senza chiedere, arrestano lo psichiatra.

Come facevano a sapere che si trattava di Antonio il criminale?

Soluzione: Era l'unico uomo del gruppo.

Smettila!

Sei in macchina a velocità costante. Alla tua sinistra c'è una scogliera. Un'autopompa alla tua destra e alla tua stessa velocità. Davanti a te, un maiale più grande della tua auto, dietro di te un elicottero che vola basso a terra. Entrambi alla tua stessa velocità. Come potresti smettere?

Soluzione: Non preoccuparti, si fermerà quando il tempo sarà scaduto, sei su una giostra!

SCAMPER

Applicare la metodologia scamper al progetto dell'imprenditore. Aiutalo a scrivere domande per ogni lettera a cui deve poi rispondere usando il pensiero divergente.

Poi chiedigli di riflettere sulle sue risposte e di fornirti alcune proposte per migliorare la sua attività che sono emerse dall'esercizio.

Parole casuali

1. Prendi due parole a caso (ad esempio da <https://randomwordgenerator.com/>) e chiedi all'imprenditore come potrebbero aiutare la sua attività, come le incorporerebbe.
2. Prendi due parole a caso e chiedi all'imprenditore come hanno potuto distruggere la sua attività.
3. Prendi tre parole a caso, chiedi all'imprenditore di scartarne una e chiedigli come potrebbero aiutarlo a semplificare la sua attività.

Lezione 2: Intelligenza emotiva (Sottosezione) Lezione o attività titolo:	Titolo/Descrizione della fonte:	Note
Introduzione - Obiettivi formativi	INTRO Lezione 3.2 Intelligenza emotiva https://youtu.be/dYD8WN0FXa8	Tutti i tipi di studenti, in particolare gli studenti provenienti da diversi background culturali, come nel nostro caso, saranno in grado di imparare in modo più efficace se, in qualità di formatore, presti

		<p>attenzione a creare un clima positivo ed energia in classe. È molto importante aiutare i tuoi studenti a esplorare i concetti chiave dell'intelligenza emotiva e fornire strategie pratiche per sviluppare e applicare le competenze di intelligenza emotiva nel campo degli affari.</p>
<p>Sessione 1 - Cos'è l'Intelligenza Emotiva</p>	<p>Sessione 1 - Cos'è l'Intelligenza Emotiva https://www.youtube.com/watch?v=PcFXy3SoOvc</p>	<p>È importante tenere presente che il tuo ruolo non è solo quello di trasmettere conoscenze ai tuoi studenti, quindi non dovresti agire come un "trasmettitore di conoscenza", ma piuttosto come un "facilitatore" dell'intero processo di apprendimento, che coinvolge conoscenze, abilità, valori, atteggiamenti ed emozioni.</p> <p>Durante questa sessione gli studenti saranno in grado di definire il concetto di Intelligenza Emotiva e la sua importanza nel business e nell'imprenditorialità.</p>
<p>Domande per la Sessione 1 - Che cos'è l'Intelligenza Emotiva</p>	<p>Domanda 1: L'intelligenza emotiva è la capacità di una persona di riconoscere, comprendere e gestire i propri sentimenti ed emozioni, così come quelli degli altri. Vero o falso? (Vero)</p> <p>Domanda 2: L'empatia è la capacità di apprezzare i propri punti di forza e di debolezza, i propri sentimenti e stati d'animo e gli effetti che queste cose hanno sulle prestazioni del team. Vero o falso? (Falso)</p> <p>Domanda 3: L'empatia è la capacità di comprendere emotivamente ciò che provano le altre persone, vedere le cose dal loro punto di vista e immaginarsi al loro posto. Vero o falso?</p>	<p>Sentiti libero di utilizzare una varietà di tecniche di valutazione e non concentrarti troppo sulla valutazione formale.</p>

	<p>(Vero)</p> <p>Domanda 4: Forti capacità di gestione delle relazioni possono migliorare le dinamiche del team, aumentare la produttività e la soddisfazione dei clienti e migliorare la cultura organizzativa. Vero o falso? (Vero)</p>	
<p>Sessione 2 - Come aumentare l'Intelligenza Emotiva?</p>	<p>Sessione 2 - Come aumentare l'Intelligenza Emotiva? https://youtu.be/V_stO6Yah9E</p>	<p>Attraverso questo modulo i formatori impareranno anche a identificare e gestire le proprie emozioni in situazioni aziendali. Inoltre, svilupperanno abilità per riconoscere e rispondere alle emozioni degli altri, come clienti, dipendenti e partner.</p>
<p>Domande per la Sessione 2 - Come aumentare la tua Intelligenza Emotiva?</p>	<p>Domanda 1: Quale dei seguenti modi può aiutarti ad aumentare la tua intelligenza emotiva?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ascolto attivo 2. Scusarsi 3. Rifiutarsi di comunicare <p>Le risposte corrette sono 1 e 2</p> <p>Domanda 2: Quale pratica incoraggia l'empatia e diminuisce l'atteggiamento difensivo?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Incolpare 2. Nascondere le proprie emozioni 3. Lodare <p>La risposta corretta è 3</p>	<p>Cerca di coinvolgere attivamente i partecipanti che potrebbero essere meno motivati. È molto importante promuovere anche attività di autovalutazione.</p>

	<p>Domanda 3: Quali sono i vantaggi di chiedere scusa?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mostra compassione. 2. Crea fiducia. 3. Intensifica i conflitti <p>Le risposte corrette sono 1 e 2</p> <p>Domanda 4: Quali sono i vantaggi di controllare i tuoi pensieri impulsivi?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Colpa. 2. Prendi in considerazione spiegazioni alternative. 3. Pensa in modo più ampio. <p>Le risposte corrette sono 2 e 3</p>	
<p>Sessione 3 - L'intelligenza emotiva in azienda</p>	<p>Sessione 3 - L'intelligenza emotiva in azienda https://youtu.be/spwp62nE3eo</p>	<p>I formatori possono fornire esempi positivi o modelli di ruolo e chiedere agli studenti di parlare di imprenditori di successo del loro paese d'origine o del paese ospitante che ammirano, al fine di impegnarli nel possesso dell'apprendimento. È una buona occasione per parlare del linguaggio del corpo e della comunicazione.</p>
<p>Domande per la Sessione 3 - L'Intelligenza Emotiva negli Affari</p>	<p>Domanda 1: Un'elevata intelligenza emotiva può aiutarti a gestire meglio lo stress? Sì o No? (Sì)</p> <p>Domanda 2: Il leader di successo ha intelligenza emotiva? Sì o No? (Sì)</p>	<p>Durante questo compito è importante offrire a tutti i partecipanti un aiuto individuale ogni volta che ne hanno bisogno per comprendere la struttura e il contenuto delle domande.</p>

	<p>Domanda 3: L'intelligenza emotiva sul posto di lavoro migliora le relazioni di lavoro? Sì o No? (Sì)</p> <p>Domanda 4: L'intelligenza emotiva aiuta a gestire i reclami? Sì o No? (Sì)</p>	
<p>Sessione 4 - Pratiche applicative per l'intelligenza emotiva</p>	<p>Sessione 4 - Pratiche applicative per l'intelligenza emotiva https://www.youtube.com/watch?v=ohHlx6slUKw</p>	<p>Ecco alcuni esercizi pratici che i formatori possono utilizzare durante la formazione in aula. Possono applicare le competenze di Intelligenza Emotiva per migliorare le relazioni commerciali e prendere decisioni valide attraverso questa sessione.</p>
<p>Vuoi saperne di più</p>	<p>Vuoi saperne di più sull'intelligenza emotiva?</p> <p>Intelligenza emotiva 2.0: questo sito Web offre risorse e strumenti per aiutarti a sviluppare la tua intelligenza emotiva, inclusa una valutazione gratuita dell'intelligenza emotiva.</p> <p>Il Consorzio per la ricerca sull'intelligenza emotiva nelle organizzazioni: questa organizzazione offre informazioni basate sulla ricerca sull'intelligenza emotiva e sul suo impatto sulle prestazioni sul posto di lavoro.</p> <p>Harvard Business Review: L'Harvard Business Review offre una serie di articoli e risorse sull'intelligenza emotiva, inclusi suggerimenti per sviluppare l'intelligenza emotiva e applicarla sul posto di lavoro.</p> <p>MindTools: MindTools offre una gamma di risorse e strumenti per lo sviluppo dell'intelligenza emotiva, inclusi articoli, quiz e corsi online.</p>	<p>Fornisci ai tuoi studenti risorse pertinenti e materiali extra da utilizzare al loro ritmo o con il tuo aiuto per scoprire nuove conoscenze e buone pratiche.</p>

	<p>Yale Center for Emotional Intelligence: questo centro offre risorse basate sulla ricerca sull'intelligenza emotiva, inclusi corsi online gratuiti, articoli e strumenti per educatori e genitori.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Daniel Goleman: Daniel Goleman è uno psicologo e autore noto per il suo lavoro sull'intelligenza emotiva. Il suo sito web offre risorse, articoli e libri relativi all'intelligenza emotiva. 	
<p>Riferimenti</p>	<p>Riferimenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Harvard Business Review: https://hbr.org/topic/emotional-intelligence • Forbes: https://www.forbes.com/search/?q=emotional+intelligence • LinkedIn Learning: https://www.linkedin.com/learning/topics/emotional-intelligence • Six Seconds: https://www.6seconds.org/ • TalentSmart: https://www.talentsmart.com/ • ENTREPRISELEAGUE: https://enterpriseleague.com/blog/emotional-intelligence-in-business/ • Indeed: https://uk.indeed.com/career-advice/career-development/emotional-intelligence-examples • Photos: https://www.freepik.com/ 	<p>Ecco la bibliografia di questo modulo.</p>

Additional Exercises

Here you can find the video of the **Application practices** (English version):

<https://www.youtube.com/watch?v=ohHlx6slUKw>

Lezione 3: Risoluzione dei problemi Nome dell'unità	Titolo/Descrizione della fonte	Note
Introduzione	<p>La seguente lezione ha lo scopo di supportare gli studenti nello sviluppo delle loro capacità di risoluzione dei problemi. A tal fine, la sezione fornirà informazioni sui concetti chiave, attività di autoriflessione ed esercitazioni pratiche che favoriscano l'aumento di questa importante competenza trasversale.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dopo aver completato questo sottomodulo, gli studenti saranno in grado di: <ol style="list-style-type: none"> 1. Sapere come si definisce un problema e cos'è il problem solving 2. Essere consapevoli dell'approccio IDEA alla risoluzione dei problemi 3. Capire come migliorare le proprie capacità di risoluzione dei problemi 	<p>Apprendimento chiave:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Capacità analitiche 2. Lavoro di squadra 3. resilienza 4. Pensiero innovativo e critico 5. creatività o flessibilità <p>Il formatore qui sottolineerà che fare affidamento su questo insieme di abilità è rilevante in ogni aspetto della vita (life skills).</p>
	Video YT - Lezione introduttiva 3: Risoluzione dei problemi	
Lezione 1 – L'importanza del problem solving	Video YT - Lezione 1 – L'importanza del problem-solving	<p>Al fine di coinvolgere il suo pubblico, il formatore potrebbe iniziare a chiedere ai partecipanti di cercare di definire cos'è un problema e cosa li fa sentire che c'è un problema. Successivamente, il formatore introdurrà la definizione del termine "problema" dell'Oxford Learner's Dictionary, che è "una cosa</p>

		<p><i>difficile da affrontare o da capire". Oltre a ciò, un problema...</i></p> <p>1) Spesso richiede una soluzione per essere affrontato e risolto</p> <p>2) Per trovare una soluzione adeguata, in genere sono necessarie competenze diverse.</p>
Processo di risoluzione dei problemi IDEA	https://www.youtube.com/watch?v=QOjTJAFyNrU	
Esercizio pratico	<p>Prima di continuare il modulo, si prega di riflettere sulle seguenti domande:</p> <ol style="list-style-type: none"> Qual è stato l'ultimo problema che hai riscontrato nella tua vita professionale o privata (ad esempio, l'autobus in ritardo, il supermercato a corto di latte, un collega che non rispetta la sua parte del piano di lavoro, ecc.)? Rifletti su come l'hai affrontata? Com'è stato il vostro processo di ricerca di una soluzione? Hai seguito le fasi del processo di risoluzione dei problemi? <p>Puoi anche condividere le tue riflessioni con altri studenti nel forum.</p>	<p>La domanda si trova anche alla fine della lezione 1.</p> <p>L'istruttore può dividere i partecipanti in piccoli gruppi o incoraggiarli a farlo come esercizio individuale. L'ideale sarebbe creare un'opportunità per condividere riflessioni, scenari e/o approfondimenti rilevanti derivanti dall'esercizio.</p> <p>Per condividere, il formatore dovrà lavorare sulla creazione di fiducia e spazio sicuro.</p>
Verifica delle conoscenze	<p>Problem solving significa utilizzare diverse abilità, tra cui la logica e l'immaginazione, al fine di trovare una soluzione a un problema o a una sfida.</p> <p>Vero Falso</p>	<p>La risposta è vera, e sia la logica che la creatività sono abilità necessarie per trovare una soluzione a una sfida o a un problema.</p> <p>Il formatore sottolineerà che più aperto sarà il nostro atteggiamento, maggiori saranno le possibilità che avremo di trovare soluzioni e prospettive diverse.</p>
	<p>Scegli tutti gli elementi che fanno parte del processo di risoluzione dei problemi di IDEA:</p> <ol style="list-style-type: none"> Ideare Identificare 	<p>Per rendere la lezione 3 più pratica, il formatore introdurrà la metodologia IDEA, che è un processo di risoluzione dei problemi in quattro fasi che potrebbe essere impiegato come</p>

	<ol style="list-style-type: none"> 1. Distruggere 2. Sviluppare 3. Eseguire 4. Scadere 5. Valutare 	<p>metodo per risolvere i problemi quotidiani della vita. Questa metodologia consiste nell'identificare prima il problema, quindi sviluppare soluzioni, eseguire un piano e infine valutare i risultati.</p>
Lezione 2 – Come aumentare le tue capacità di problem solving	<p>YT Video - Lezione 2 – Come aumentare le tue capacità di problem solving</p>	<p>Il Creative Problem Solving (CPS) è un processo creato da Sidney Parnes e Alex Faickney Osborn. Pone l'accento sui seguenti punti:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Separare l'ideazione dalla valutazione; 2. Giudicare porta a chiudere; 3. Riformulare i problemi come domande; 4. Formulare frasi come "Sì e..." amplierà le idee;
Rompicapo "Gallo sul tetto"	<ul style="list-style-type: none"> • https://www.youtube.com/watch?v=m2eINi4WXkc 	<p>"Un gallo è su un tetto che guarda verso est. Il vento soffia verso ovest a 10 miglia all'ora e il gallo depone un uovo. In quale direzione cade l'uovo?"</p> <p>Il formatore potrebbe incoraggiare i partecipanti a indovinare la risposta in gruppo o da soli. Si può aprire una discussione per riflettere sulle possibili risposte e poi la risposta sarà condivisa e seguirà la riflessione.</p>
Siti web soduko gratuiti	<p>Nei seguenti siti web, collegati nella sezione studenti, puoi trovare sudoku gratuiti per accelerare le tue capacità di problem solving e analisi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • https://sudoku.com/ • https://sudoku.game/ • https://soduko-online.com/ 	<p>L'istruttore chiederà ai partecipanti se hanno mai giocato a Sudoku (o se giocano abitualmente a questo gioco) e se gli è piaciuto e quali tipi di abilità richiede il gioco. Per coloro che non hanno familiarità con il Sudoku, l'allenatore (o gli allenatori) offrirà una spiegazione:</p>

		<p>Il Sudoku è un popolare gioco di logica in cui devi riempire le caselle di una griglia 9x9 con i numeri da 1 a 9 senza usare alcun numero due volte, né nelle righe né nelle colonne.</p> <p>Verranno offerti esempi di siti web dove giocare a sudoku gratuitamente e verrà spiegato che questo gioco può accelerare le capacità di risoluzione dei problemi e di analisi dei partecipanti nella sezione studenti del modulo.</p> <p>L'istruttore può incoraggiare i partecipanti a praticare alcuni sudoku da soli o offrirli come attività di gruppo durante la lezione.</p> <p>Come rompicapo, questi sono anche esercizi per "allungare" la mente e sviluppare una nuova mentalità che la renda in grado di vedere le cose in modo diverso</p>
<p>Siti web gratuiti di cruciverba</p>	<p>Siti web di cruciverba gratuiti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • https://www.dictionary.com/e/crossword/ • https://www.washingtonpost.com/crossword-puzzles/daily/ • https://www.boatloadpuzzles.com/playcrossword 	<p>Il formatori chiederanno ai partecipanti se hanno mai giocato a cruciverba (o se giocano abitualmente a questo gioco) e se gli è piaciuto e quali tipi di abilità richiede il gioco.</p> <p>Verrà spiegato che in questo gioco:</p> <ul style="list-style-type: none"> -ci sono giochi di parole in cui i giocatori devono riempire le parole in base agli indizi; -ci sono parole che sono interconnesse; -I giocatori devono pensare in modo critico alle parole circostanti per selezionare la frase giusta per lo spazio. Il formatore può incoraggiare i partecipanti a esercitarsi da soli con alcuni cruciverba o offrirli come attività di gruppo

		<p>durante la lezione/a casa durante la revisione del modulo.</p> <p>Il formatore evidenzierà che questi esercizi pratici mirano a rafforzare le capacità di risolvere i problemi.</p>
Esercitazione pratica	Vai su uno dei siti web gratuiti per sodukos e/o cruciverba e risolvi almeno tre diversi.	
Esercizio IV Alieni	<ul style="list-style-type: none"> • https://www.youtube.com/watch?v=LKvjlsyYng8 	<p>Apprendimento chiave:</p> <ul style="list-style-type: none"> -pensiero analitico -Uso intelligente delle capacità e/o delle opzioni a disposizione -struttura logica <p>Il formatore riprodurrà il video per mostrare come da un problema è arrivata una soluzione. È molto importante per il formatore sottolineare l'importanza del processo di ricerca di una soluzione.</p>
Verifica delle conoscenze	<p>Il rompicapo e gli indovinelli sono un buon modo per allenare le capacità di risoluzione dei problemi.</p> <p>Vero Falso</p>	<p>È vero, aiutano ad affrontare le difficoltà da altre prospettive e ad ampliare la conoscenza delle soluzioni.</p>
Lezione 3 – Il problem-solving in ambito imprenditoriale	YT Video - Lezione 3 – Il problem-solving in ambito imprenditoriale	<p>Apprendimento chiave nell'imprenditorialità:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Essere alla ricerca di problemi da risolvere; -Trova approcci creativi a un problema comune nella tua comunità e mettili alla prova; -BE la soluzione.
Verifica delle conoscenze	Parla con un amico o qualcuno di cui ti fidi di un problema che stai riscontrando. Utilizzando il processo di risoluzione dei problemi IDEA, supportali nella ricerca di una soluzione.	I formatori sottolineeranno che il problem solving è un'abilità di vita, il che significa che può essere utilizzato per affrontare i problemi in

	Puoi anche condividere i tuoi pensieri nel forum.	tutti i tipi di situazioni e non solo strettamente legate al lavoro.
	La risoluzione dei problemi è un'abilità importante per gli imprenditori. Vero Falso	Il formatore farà notare che nell'imprenditoria si verificano molti problemi ogni giorno (problemi relazionali, finanziari, di mercato, ecc.).
Vuoi saperne di più?	<p>I seguenti contenuti ti aiuteranno ad approfondire il concetto e a sviluppare le tue capacità di problem solving:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tour2Include e-learning piattaforma Modulo 1: Competenze trasversali generali https://elearning.tour2include.eu/login/index.php • Il processo di risoluzione dei problemi: https://asq.org/quality-resources/problem-solving • Corso gratuito di problem-solving: https://www.university2business.it/formazione/nuove-competenze/cose-il-problem-solving-e-come-sviluppare-questa-competenza/ • Maggiori informazioni sulla risoluzione dei problemi: https://supeer.eu/media/supeer-io3-it.pdf 	Il formatore incoraggerà i partecipanti a dare un'occhiata a queste piattaforme di e-learning come strumento aggiuntivo per approfondire le loro conoscenze sulle capacità di risoluzione dei problemi e sulla pratica.
Sezione di riferimento	<p>Se vuoi andare ancora più a fondo, puoi consultare le seguenti risorse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Online programme "Complex problem-solving" • Online course "Solving Problems with Creative and Critical Thinking" • Online course "Creative Problem Solving" • Libro "What's our problem" di Tim Urban • Libro "How to Think More Effectively" di The School of Life 	
Bibliografia	<ul style="list-style-type: none"> • https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/american_english/problem_1#:~:text=%2F%CB%88pr%C 	

	<p>9%91bl%C9%99m%2F,problems%20health%2Ffamily%2C%20etc.</p> <ul style="list-style-type: none"> • https://www.wrike.com/blog/problem-solving-techniques/ • https://targetjobs.co.uk/careers-advice/skills-for-getting-a-job/problem-solving-mark-independent-employee • https://asq.org/quality-resources/problem-solving • https://instagantt.com/project-management/what-is-problem-solving-definition-and-examples • https://asq.org/quality-resources/problem-solving • https://www.youtube.com/watch?v=QOjTJAFyNrU • https://teambuilding.com/blog/problem-solving-games • https://www.forbes.com/sites/shamahyder/2021/08/27/how-to-become-an-entrepreneur-find-a-problem-and-be-the-solution/?sh=5e765d8a59ef • https://www.compassoffices.com/en/about-us/blogs/think-like-successful-entrepreneurs/ 	
--	--	--

Lezione 3: Esercizi aggiuntivi

Esercizio 1:

Prima di continuare il modulo, si prega di riflettere sulle seguenti domande:

1. Qual è stato l'ultimo problema che hai riscontrato nella tua vita professionale o privata (ad esempio, l'autobus in ritardo, il supermercato a corto di latte, un collega che non rispetta la sua parte del piano di lavoro, ecc.)?

1. Rifletti su come l'hai affrontata? Com'è stato il vostro processo di ricerca di una soluzione? Hai seguito le fasi del processo di risoluzione dei problemi?

Puoi anche condividere le tue riflessioni con altri studenti nel forum.

Esercizio 2:

Vai su uno dei seguenti siti Web gratuiti per sudoku e/o cruciverba e risolvi almeno tre diversi:

Nei seguenti siti web, collegati nella sezione studenti, puoi trovare sudoku gratuiti per accelerare le tue capacità di problem solving e analisi:

- <https://sudoku.com/>
- <https://sudoku.game/>
- <https://soduko-online.com/>

Cruciverba gratuito:

- <https://www.dictionary.com/e/crossword/>
- <https://www.washingtonpost.com/crossword-puzzles/daily/>
- <https://www.boatloadpuzzles.com/playcrossword>

Esercizio 3:

Riuscirai a risolvere il "puzzle logico più difficile di sempre"? = <https://www.youtube.com/watch?v=LKvjlsyYng8>

CAN YOU SOLVE THE THREE GODS RIDDLE?



Lezione 4: Lavoro di squadra Nome dell'unità	Titolo/Descrizione della fonte	Note
Introduzione	<p>La seguente lezione ha lo scopo di supportare gli studenti nello sviluppo delle loro capacità di lavoro di squadra. A tal fine, la sezione fornirà informazioni sui concetti chiave, attività di autoriflessione ed esercitazioni pratiche che favoriscano l'aumento di questa importante competenza trasversale.</p> <p>Dopo aver completato questo sottomodulo, gli studenti saranno in grado di:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Comprendere il concetto di lavoro di squadra come soft skill e perché è importante 2. Essere consapevoli delle strategie e degli esercizi per favorire le proprie capacità di lavoro in team 3. Implementare attività per creare fiducia nei nuovi team 4. Accrescere le proprie capacità di lavorare in team come imprenditori 	<p>Apprendimento chiave:</p> <ul style="list-style-type: none"> - definizione del lavoro di squadra come competenza - aumentare la tua competenza a lavorare in gruppo - il lavoro di squadra nell'imprenditorialità
Lezione 1 – L'importanza del lavoro di squadra	<p>YT Video – Lezione 1 – L'importanza del lavoro di squadra</p>	<p>Il formatore sottolineerà l'importanza per tutti di rafforzare le capacità di lavoro di squadra e i vantaggi di lavorare in un ambiente autentico.</p>
	<p>YT Video – Lezione introduttiva 4. Lavoro di squadra</p>	

Il lavoro di squadra come soft skill – Che cos'è?	https://youtu.be/N6oaCRlCnhA	Il formatore sottolineerà che la collaborazione con gli altri favorisce il concetto di diversità e innovazione attraverso il brainstorming collettivo.
Verifica delle conoscenze	Lavoro di squadra significa che le persone del team lavorano singolarmente per raggiungere i propri obiettivi individuali. Vero Falso	Falso, il lavoro di squadra mira a far incontrare idee e prospettive diverse.
Esercitazione pratica	<p>Prima di continuare il modulo, si prega di riflettere sulle seguenti domande:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hai mai lavorato in team nella tua vita professionale o privata (ad esempio praticando sport di squadra)? Quali sono i fattori di successo? • Quali sono secondo te gli elementi che favoriscono un lavoro di squadra efficiente? • Come potresti usare questa abilità come imprenditore? <p>Puoi anche condividere le tue riflessioni con altri studenti nel forum.</p>	<p>La domanda si trova anche alla fine della lezione 1.</p> <p>I formatori possono incoraggiare i partecipanti a dividersi in piccoli gruppi o a svolgere l'attività da soli. L'ideale potrebbe essere trovare sempre uno spazio e un tempo per condividere le risposte e avere un momento di riflessione per sottolineare come il lavoro di squadra possa essere un elemento chiave nella maggior parte delle situazioni quotidiane.</p>
Lezione 2 – Come migliorare le tue capacità di lavorare in team	YT Video – Lezione 2 – Come migliorare le tue capacità di lavorare in team	<p>Il formatore riprodurrà questo video, oppure potrà selezionare uno dei 13 consigli indicati nel video come consigli pratici per rafforzare le capacità di lavoro in team.</p> <p>Un altro consiglio per il formatore sarebbe quello di chiedere ai partecipanti di scrivere alcuni consigli pratici che darebbero alle persone che desiderano rafforzare le loro capacità di lavoro di squadra. Potrebbero svolgere questa attività da soli o in coppia/piccoli gruppi.</p>

	<p>Gli elementi di un lavoro di squadra efficace NON includono:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ascolto attivo 2. Sostenersi a vicenda 3. Perseguire un'agenda individuale 4. Atteggiamento positivo 	<p>I formatori sottolineeranno che le decisioni individuali non portano a buoni risultati quando si lavora in team. Dovresti sempre discutere con il tuo coetaneo prima di prendere una decisione che potrebbe avere un impatto sul resto del gruppo.</p>
Esercitazione pratica	<p>Nel tuo ambiente di lavoro o con un gruppo di amici, decidi uno degli esercizi di lavoro in team presentati in questo modulo e provali. Dopodiché, rifletti su come è andata. Pensi che il team abbia lavorato meglio con il tempo? I membri si conoscono meglio ora? Cosa potrebbe essere migliorato la prossima volta?</p>	<p>All'interno della sezione "Esercizi aggiuntivi" troverete alcune attività di team building che voi, in qualità di formatori, potete suggerire di fare con i partecipanti. Si prega di notare che tutte le attività possono essere adattate in base alle specificità del gruppo e al contesto locale.</p>
Lezione 3 – Il lavoro di squadra per gli imprenditori	<p>YT Video – Lezione 3 – Il lavoro di squadra per gli imprenditori</p>	<p>Il formatore sottolineerà che nell'imprenditorialità il lavoro di squadra ha un impatto positivo, in quanto aumenta la capacità di risolvere i problemi e rafforza le capacità di ascolto. Può anche contribuire a creare un ambiente di lavoro più autentico.</p>
Lavoro di squadra come imprenditore	<ul style="list-style-type: none"> • https://www.youtube.com/watch?v=IZ9nYRegAxl 	<p>Le capacità di lavoro di squadra sono rilevanti negli imprenditori in quanto hanno il potenziale per:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Risolvi i combattimenti - rafforzare la fiducia reciproca all'interno del team - trovare il tempo per concentrarsi sulle dinamiche del gruppo e sui relativi problemi/opportunità.
Verifica delle conoscenze	<p>I vantaggi del lavoro in team includono:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meno lavoro • Maggiore motivazione 	<p>Il formatore indicherà che un efficiente lavoro di squadra può aiutare ad affrontare situazioni stressanti e allargare i propri</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Scambio di punti di vista diversi • Minore fiducia • Individualismo 	<p>orizzonti verso idee e prospettive diverse utili anche nella propria vita personale. Il formatore può anche chiedere ai partecipanti di fornire esempi di situazioni nella loro vita quotidiana o sul lavoro in cui le capacità di lavoro di squadra sono state utili.</p>
	<p>Come imprenditore, come affronteresti il lavoro di squadra per prepararti al successo? Puoi scrivere alcune idee o discuterne con un amico o con altri studenti nel forum.</p>	<p>I formatori divideranno i partecipanti in piccoli gruppi o li incoraggeranno a svolgere l'attività da soli. Sarebbe quindi ideale trovare il tempo e lo spazio per condividere le idee che emergono.</p>
<p>Vuoi saperne di più?</p>	<p>I seguenti contenuti ti aiuteranno ad approfondire il concetto e a sviluppare le tue capacità di lavorare in team:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dai un'occhiata al corso gratuito "Lavorare in team eterogenei": https://www.open.edu/openlearn/money-business/working-diverse-teams/content-section-overview?active-tab=content-tab • Visita la piattaforma di e-learning Tour2Include Modulo 1: Competenze trasversali generali https://elearning.tour2include.eu/login/index.php • Dai un'occhiata ai contenuti didattici e alle attività del progetto SUPEER: https://supeer.eu/media/supeer-io3-it.pdf • TED Talk "Il lavoro di squadra reinventato": https://www.ted.com/talks/kevin_cahill_teamwork_reimagined 	<p>I formatori condivideranno questi link con i partecipanti e li incoraggeranno a controllarli da soli. Il formatore può anche selezionare alcuni dei link che ritiene più rilevanti ed esplorarli insieme ai partecipanti.</p>
<p>Sezione di riferimento</p>	<p>Se vuoi approfondire la teoria alla base del lavoro di squadra di successo, potresti trovare utili i seguenti libri:</p> <ul style="list-style-type: none"> • "Tirare fuori il meglio dalle persone: come divertirsi nell'aiutare gli altri" di Alan Loy McGinnis • "Le cinque disfunzioni di un team: una favola sulla leadership" di Patrick Lencioni • "Who Not How: la formula per raggiungere obiettivi più grandi accelerando il lavoro di squadra" di Dan Sullivan 	

Bibliografia	<ul style="list-style-type: none"> • https://www.youthemployment.org.uk/tips-making-good-team-work/ • https://www.youthemployment.org.uk/young-professional-training/teamwork-skills-young-professional/ • https://www.liquidplanner.com/blog/13-tips-to-help-build-your-teamwork-skills/ • https://www.open.edu/openlearn/money-business/working-diverse-teams/content-section-overview?active-tab=content-tab • https://www.actioned.com/teamwork-makes-the-dreamwork/ • https://www.surfoffice.com/blog/teambuilding-activities-work • https://www.prnewsblog.com/news/business/11518/importance-of-teamwork-in-the-entrepreneurial-effort/ 	
--------------	---	--

Lezione 4: Esercizi aggiuntivi

Esercizio 1:

Prima di continuare il modulo, si prega di riflettere sulle seguenti domande:

1. Hai mai lavorato in team nella tua vita professionale o privata (ad esempio praticando sport di squadra)? Quali sono i fattori di successo?
2. Quali sono secondo te gli elementi che favoriscono un lavoro di squadra efficiente?
3. Come potresti usare questa abilità come imprenditore?

Puoi anche condividere le tue riflessioni con altri studenti nel forum.

Esercizio 2:

Le attività di team building suggerite ai formatori sono le seguenti:

Conto alla rovescia

- Le persone sono in piedi in cerchio e si guardano l'un l'altra;
- Non è consentita alcuna comunicazione verbale;
- In base al numero di membri del team viene avviato un conto alla rovescia (ad es. a partire da 10-9-8... Se ci sono 10 membri);
- Ogni membro deve dire un numero fino a raggiungere 1, nessuno può parlare due volte;
- Se i partecipanti parlano contemporaneamente, l'intero conto alla rovescia ricomincia;

Questa attività ha lo scopo di favorire la comunicazione: più il team è consolidato, più facile è il completamento del processo.

Nodo umano

- Per questa attività è necessario un numero pari di partecipanti;
- Le persone sono in piedi in cerchio e si guardano l'un l'altra;
- Tutti congiungono la mano destra con qualcuno che sta di fronte a loro (non può essere qualcuno direttamente accanto a loro);
- In una seconda fase, ognuno si unisce alla mano sinistra con qualcun altro in piedi di fronte a loro;
- Ora i membri del team cercano di risolvere il nodo (girando e rigirando) e tornano in piedi in un cerchio perfetto senza lasciare andare le mani nel processo;

Questa attività ha lo scopo di favorire la comunicazione e la collaborazione.

Due verità, una bugia

- Ognuno afferma tre cose su se stesso: due vere e una falsa (ad esempio "Sono nato in un altro paese", "Parlo tre lingue", "Ho tre fratelli maggiori" ecc.)
- Gli altri membri del team indovinano quale affermazione è falsa

Questa attività è un modo divertente e leggero per conoscersi meglio e rompere il ghiaccio.

Lezione 5: Comunicazione Nome dell'unità	Titolo/Descrizione della fonte	Note
Introduzione	<p>La seguente lezione ha lo scopo di supportare gli studenti nello sviluppo delle loro capacità comunicative. A tal fine, la sezione fornirà informazioni sui concetti chiave, attività di autoriflessione ed esercitazioni pratiche che favoriscano l'aumento di questa importante competenza trasversale.</p> <p>Dopo aver completato questo sottomodulo, sarai in grado di:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sapere cos'è la comunicazione e quali sono i principali tipi • Avere conoscenze sulle diverse competenze necessarie per comunicare in modo efficace • Sii consapevole dei modi per aumentare le loro capacità comunicative • Sapere cos'è l'ascolto attivo e come favorirlo <p>YT Video - Introduzione Lezione 5: Comunicazione</p>	<p>Insegnamenti chiave: - diversi tipi di comunicazione e modi per comunicare e anche ascoltare - comunicazione efficace - Suggerimenti per sviluppare le capacità comunicative</p> <p>Insieme ad altre soft life skills, le abilità comunicative sono fondamentali per costruire relazioni forti ed essere più produttivi, soprattutto nell'imprenditoria.</p>
Lezione 1 – L'importanza della comunicazione	<p>YT Video - Lezione 1 – L'importanza della comunicazione</p>	
4 cose che tutti i grandi ascoltatori sanno	<ul style="list-style-type: none"> • https://www.youtube.com/watch?v=i3ku5nx4tMU 	Questo video ha lo scopo di guidare attraverso diversi modi di comunicazione, sottolineando gli aspetti positivi dell'aumento delle proprie capacità comunicative.
Perché le abilità comunicative sono importanti?	<ul style="list-style-type: none"> • https://www.youtube.com/watch?v=2Lkb7OSRdGE 	Questo video guida anche sulle abilità comunicative e sul perché sono importanti nella nostra vita quotidiana.

Verifica delle conoscenze	<p>In base a ciò che hai imparato in questa lezione, pensi di essere un buon ascoltatore? Quali consigli per migliorare l'ascolto attivo potresti applicare nella tua vita? Fate un piano d'azione e utilizzatelo nei vostri incontri quotidiani (con gli amici, la famiglia, al lavoro, ecc.) nel corso del prossimo mese. Dopodiché, rifletti se quelle strategie hanno cambiato qualcosa per te.</p> <p>Puoi anche condividere i tuoi pensieri nel forum.</p>	
Esercitazione pratica	<p>Prima di continuare il modulo, si prega di riflettere sulle seguenti domande:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pensa a un esempio, a un buon esempio e a un cattivo esempio di comunicazione che hai sperimentato nella tua vita. Cerca di ricordare con chi è stato, come sono state fornite le informazioni e come ti hanno fatto sentire. • Fai un elenco dei motivi per cui pensi che uno scambio sia andato bene e l'altro no. <p>Puoi anche condividere le tue riflessioni con altri studenti nel forum.</p>	<p>La domanda si trova anche alla fine della lezione 1.</p> <p>Consulta la sezione "Esercizi aggiuntivi" per suggerimenti.</p>
Lezione 2 – Come aumentare le tue capacità comunicative	<p>YT Video - Lezione 2 – Come aumentare le tue capacità comunicative</p>	<p>Il video mira a fungere da guida su specifiche abilità comunicative, aiutandoti a sviluppare una comunicazione più efficace in tutti gli aspetti della vita di tutti i giorni.</p>
Verifica delle conoscenze	<p>Esistono due tipi principali di comunicazione, la comunicazione verbale e la comunicazione orale.</p> <p>Vero Falso</p>	<p>Falso, gli individui possono utilizzare diversi tipi di comunicazione per condividere sentimenti o esprimere un'opinione.</p> <p>Al fine di coinvolgere i partecipanti, i formatori possono chiedere ai partecipanti di provare a indovinare altri tipi di comunicazione e di fornire esempi e situazioni.</p>
	<p>L'ascolto attivo è parte integrante della comunicazione.</p> <p>Vero Falso</p>	<p>È vero, capire chiaramente ciò che si sta ascoltando aiuta a comunicare meglio e fa sentire l'altra persona che sta parlando ascoltata e vista.</p>

	<p>Sulla base delle 7 C di una comunicazione efficace, le nostre comunicazioni dovrebbero essere:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Chiaro • Censurato • Corretto • Calcestruzzo • Completo • Cortese • Criptic • Chaotic 	
Lezione 3 – La comunicazione per gli imprenditori	YT Video - Lezione 3 – La comunicazione per gli imprenditori	
Esercitazione pratica	Sulla base delle 7 C di una comunicazione efficace, scrivi diversi modi in cui comunicheresti con i clienti rispetto ai dipendenti.	
Vuoi saperne di più?	<p>I seguenti contenuti ti aiuteranno ad approfondire il concetto e a sviluppare le tue capacità comunicative:</p> <p>Accedi alla piattaforma di e-learning Tour2Include Modulo 3: Abilità comunicative https://elearning.tour2include.eu/login/index.php Ascolta TED Talk “Come parlare in modo che gli altri vogliono ascoltare”: https://www.youtube.com/watch?v=elho2S0Zahl</p>	<p>Suggerimenti, esperti e altri consigli su cosa sono le abilità comunicative e come migliorarle per comunicare in modo efficace.</p> <p>I formatori possono riprodurre questi video o incoraggiare i partecipanti a guardarli da soli. L'ideale è offrire un momento di condivisione in cui i partecipanti possono condividere ciò che pensano di ciò che hanno visto e/o se possono relazionarsi con ciò che hanno visto.</p>

--	--	--

--	--	--

--	--	--

--	--	--

Sezione di riferimento	<p>Se vuoi aumentare ancora di più le tue capacità comunicative, puoi anche prendere in considerazione l'idea di seguire uno dei seguenti corsi o leggere i libri consigliati:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Partecipa al corso completo sulla Comunicazione sul posto di lavoro di The Open University: https://www.open.edu/openlearn/mod/oucontent/view.php?id=87012&section=3 • Dai un'occhiata a questi 10 migliori corsi gratuiti sulla comunicazione: https://www.udemy.com/topic/communication-skills/free/ • Libro "Conversazioni cruciali: strumenti per parlare quando la posta in gioco è alta" di Kerry Patterson, Joseph Grenny, Ron McMillan e Al Switzler • Libro "Simply Said: Comunicare meglio sul lavoro e oltre" di Jay Sullivan • Libro "Parole che funzionano: non è quello che dici, è quello che la gente sente" del Dr. Frank Luntz 	

Bibliografia	<ul style="list-style-type: none"> • https://www.skillsyouneed.com/ips/communication-skills.html • https://www.open.edu/openlearn/mod/oucontent/view.php?id=87012&section=2#:~:text=In%20the%20Oxford%20English%20Dictionary,%20(OED%2C%202019) • https://novoresume.com/career-blog/communication-skills • https://haiilo.com/blog/top-5-communication-skills-and-how-to-improve-them/ • https://www.udemy.com/topic/communication-skills/free/ • https://hbr.org/2021/12/how-to-become-a-better-listener • https://www.bhf.org.uk/informationsupport/heart-matters-magazine/wellbeing/how-to-talk-about-health-problems/active-listening 	
--------------	---	--

Lezione 5: Esercizi aggiuntivi

Esercizio 1:

Prima di continuare il modulo, si prega di riflettere con i partecipanti sulle seguenti domande:

1. Pensa a un esempio, a un buon esempio e a un cattivo esempio di comunicazione che hai sperimentato nella tua vita. Cerca di ricordare con chi è stato, come sono state fornite le informazioni e come ti hanno fatto sentire.
2. Fai un elenco dei motivi per cui pensi che uno scambio sia andato bene e l'altro no.

Suggerimento per l'implementazione: il formatore può decidere di dividere i partecipanti in piccoli gruppi o di incoraggiare i partecipanti a prendersi il loro spazio e il loro tempo e farlo da soli. Tuttavia, sarebbe opportuno creare un momento di condivisione in cui i partecipanti possano avviare un dialogo e condividere le proprie idee/riflessioni.

Il formatore può anche incoraggiare i partecipanti a condividere le tue riflessioni con altri studenti nel forum.

<p>Lezione 6: Negoziazione</p> <p>Nome dell'unità</p>	<p>Titolo/Descrizione della fonte</p>	<p>Note</p>
<p>Introduction</p>	<p>La seguente lezione ha lo scopo di supportare gli studenti nello sviluppo delle loro capacità di negoziazione. A tal fine, la sezione fornirà informazioni sui concetti chiave, attività di autoriflessione ed esercitazioni pratiche che favoriscano l'aumento di questa importante competenza trasversale.</p> <p>Dopo aver completato questo sottomodulo, gli studenti saranno in grado di:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Capire cosa sono le capacità di negoziazione e perché sono utili 2. Essere consapevoli del principio Haward per la negoziazione 3. Aver acquisito conoscenze sulle diverse tattiche di negoziazione 4. Saper utilizzare le capacità di negoziazione come imprenditori <p>YT Video – Lezione introduttiva 3: Negoziazione Lezione introduttiva 3: Negoziazione</p>	<p>Apprendimento chiave: definizione delle capacità di negoziazione beneficio derivante dalla negoziazione risultati positivi sia per gli imprenditori che per la vita di tutti i giorni</p>
<p>Lezione 1 – L'importanza delle capacità di negoziazione</p>	<p>YT Video – Lezione 1 – L'importanza delle capacità di negoziazione</p>	<p>Il formatore sottolineerà l'importanza delle capacità di negoziazione sul posto di lavoro, nella vita privata, in quanto aumentano l'intelligenza emotiva/empatia al fine di leggere i sentimenti degli altri e aumentare la fiducia tra le persone.</p>
<p>Che cos'è la negoziazione?</p>	<p>https://www.youtube.com/watch?v=1FeM6kp9Q80</p>	<p>Questo video utilizza l'animazione come mezzo di apprendimento innovativo progettato per presentare in un formato</p>

		coinvolgente i concetti e i principi chiave della comunicazione.
Capacità di negoziazione di cui puoi beneficiare	https://www.youtube.com/watch?v=BegeGTBWMgE	Il formatore sottolineerà l'utilità delle capacità di negoziazione in ogni ambiente di lavoro.
Esercitazione pratica	Prima di continuare il modulo, si prega di riflettere sulle seguenti domande: <ol style="list-style-type: none"> 1. Ti è mai capitato di dover negoziare? In quale contesto/situazione (mercato, trattative contrattuali, per un appartamento, ecc.)? Com'è andata? 2. Scrivi un elenco di ciò che pensi di aver fatto bene e un altro di ciò che pensi avrebbe potuto essere gestito meglio. Puoi anche condividere le tue riflessioni con altri studenti nel forum.	La domanda si trova anche alla fine della lezione 1.
Lezione 2 – Come aumentare le tue capacità di negoziazione	Video YT – Lezione 2 – Come aumentare le tue capacità di negoziazione	I principi di Harvard sono principi di base per il successo delle negoziazioni. Il video li esamina.
Harvard Principles of Negotiation	https://www.youtube.com/watch?v=RfTAlFEeKKE	Collegato al video qui sopra
Verifica delle conoscenze	Le capacità di negoziazione sono utili solo nell'ambiente aziendale. Vero Falso	Falso, hai bisogno di negoziare la situazione ogni giorno nella tua vita.
	Le tattiche di negoziazione di successo possono comportare: <ol style="list-style-type: none"> 1. Incanala l'ansia in eccitazione 2. Muovi il tuo corpo 3. Imponi la tua opinione 4. Arroganza del progetto 5. Prenditi una pausa 6. Usa il silenzio a tuo favore 7. Interrompi l'altra parte 	

	<p>Il modo migliore per migliorare le tue capacità di negoziazione è...</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Avere qualcun altro che lo fa per te. 2. Esercitarsi con qualcun altro. 3. Evitare situazioni difficili. 	<p>Esatto, in questo modo puoi percepirti quando la negoziazione sta andando verso un esito positivo e capire che hai aumentato il tuo livello di capacità di negoziazione.</p>
Esercitazione pratica	<p>Scegli uno dei tre esercizi presentati in questa parte del modulo per mettere in pratica le tue capacità di negoziazione con un amico, un dipendente o un collega.</p>	
Lezione 3 – La negoziazione per gli imprenditori	<p>YT Video – Lezione 3 – La negoziazione per gli imprenditori</p>	<p>Suggerimenti per le aziende per aumentare le capacità di negoziazione. Questa è un'abilità rilevante quando si è in affari, poiché spesso si possono affrontare problemi che possono essere risolti solo decidendo con l'altro come procedere.</p>
Verifica delle conoscenze	<p>Immagina di essere un imprenditore che gestisce un team di 10 dipendenti. Uno di loro viene da te chiedendoti un aumento. Come affronteresti questa situazione creando una situazione vantaggiosa per entrambe le parti? Puoi anche condividere i tuoi pensieri nel forum.</p>	<p>Il formatore può dividere i partecipanti in piccoli gruppi o incoraggiarli a svolgere l'attività da soli. Sarebbe l'ideale alla fine dell'attività condividere le idee che emergono e fare un debriefing dell'attività e di ciò che hanno imparato da essa.</p>
Vuoi saperne di più?	<p>I seguenti contenuti ti aiuteranno ad approfondire il concetto e a sviluppare le tue capacità di negoziazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rapporto speciale gratuito "Negoziare relazioni forti sul lavoro e a casa": https://www.pon.harvard.edu/freemium/negotiate-strong-relationships-at-work-and-at-home/ • Altri consigli per una trattativa di successo: https://www.strayer.edu/buzz/10-tips-strengthening-negotiation-skills/ 	
Sezione di riferimento	<p>Se vuoi approfondire la tua comprensione su come negoziare con successo, puoi consultare le seguenti risorse:</p>	

	<ol style="list-style-type: none"> 1. Programma di negoziazione e leadership della Harvard Law School per la primavera e l'estate 2023: https://www.pon.harvard.edu/freemium/negotiation-and-leadership-in-person-spring-2023-program-guide/ 2. Corso di negoziazione per proprietari di piccole imprese: https://www.udemy.com/course/negotiations-for-small-business-owners/ 3. Elenco dei libri sulla negoziazione di successo dell'Università di Harvard: https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-training-daily/negotiation-books-a-negotiation-reading-list/ 	
Bibliografia	<ul style="list-style-type: none"> • https://www.youtube.com/watch?v=RfTaLFEeKKE • https://www.youtube.com/watch?v=1FeM6kp9Q80 • https://www.pon.harvard.edu/tag/negotiation-skills/#:~:text=At%20the%20core%2C%20negotiation%20skills,parties%20who%20are%20in%20conflict. • https://www.scu.edu/mobi/business-courses/business-expansion/session-5-develop-negotiating-skills/ • https://www.strayer.edu/buzz/10-tips-strengthening-negotiation-skills/ • https://online.hbs.edu/blog/post/negotiation-skills • https://canadianentrepreneurtraining.com/top-negotiation-skills-for-entrepreneurs/ • https://www.pon.harvard.edu/daily/teaching-negotiation-daily/ask-a-negotiation-expert-new-advice-for-entrepreneurs-nb/ • https://www.youtube.com/watch?v=bgz2vNMTpxQ • https://www.karrass.com/en/blog/negotiation-exercises • https://www.pon.harvard.edu/tag/importance-of-negotiation/#:~:text=Negotiation%20holds%20the%20key%20to,effort%20to%20save%20the%20relationship. • https://teachable.com/blog/business-negotiating-skills • https://www.youtube.com/watch?v=BegeGTBWMgE 	

--	--	--

Lezione 6: Esercizi aggiuntivi

Esercizio 1

Prima di continuare il modulo, si prega di riflettere sulle seguenti domande:

1. Ti è mai capitato di dover negoziare? In quale contesto/situazione (mercato, trattative contrattuali, per un appartamento, ecc.)? Com'è andata?
2. Scrivi un elenco di ciò che pensi di aver fatto bene e un altro di ciò che pensi avrebbe potuto essere gestito meglio.

Puoi anche condividere le tue riflessioni con altri studenti nel forum.

Esercizio 2

Scegli uno dei tre esercizi presentati in questa parte del modulo per mettere in pratica le tue capacità di negoziazione con un amico, un dipendente o un collega.

<p>Lezione 7: Processo decisionale e analisi dei dati</p> <p>Nome dell'unità</p>	<p>Titolo/Descrizione della fonte</p>	<p>Note</p>
<p>INTRO</p>	<p>Esamineremo</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Che cosa comporta effettivamente il processo decisionale <ul style="list-style-type: none"> • Quali aree copre. 	<p>Esplora l'importanza della comprensione del processo decisionale e del suo impatto ad ampio raggio sulla vita personale e professionale.</p>
	<p>YT Video – Lezione introduttiva 7: Processo decisionale e analisi dei dati</p>	<p>Inizia guardando il video introduttivo di YouTube sul processo decisionale e l'analisi dei dati.</p>
<p>Lezione 1: Che cos'è il processo decisionale</p>	<p>YT Video - Lezione 1: Che cos'è il processo decisionale</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Inizia guardando il video introduttivo di YouTube sul processo decisionale e l'analisi dei dati. • Includi esempi di vita reale o casi di studio per illustrare i processi decisionali e i risultati. • Includi esempi di vita reale o casi di studio per illustrare i processi decisionali e i risultati. • Discuti diversi approcci o modelli di processo decisionale, toccando il processo decisionale intuitivo, il processo decisionale razionale e il processo decisionale collaborativo.

<p>Domande di autovalutazione - Lezione 1</p>	<p>Domanda 1: Vero o falso</p> <p>Una persona spesso pensa ai propri interessi prima degli altri membri di un gruppo.</p> <p>Vero</p> <p>Falso</p> <p>Risposta: Vero</p>	<p>Ciò si allinea con il concetto di interesse personale o individualismo, in cui gli individui possono dare priorità ai propri bisogni o preferenze rispetto agli interessi di un gruppo.</p>
	<p>Domanda 2: Scelta multipla:</p> <p>La definizione di processo decisionale secondo Trewatha e Newport è:</p> <p>a) Il processo decisionale implica la selezione di una linea d'azione tra due o più alternative possibili al fine di arrivare a una soluzione per un dato problema.</p> <p>b) Il processo decisionale implica esclusivamente la riflessione su una linea d'azione tra due o più possibili alternative al fine di arrivare a una soluzione per un determinato problema.</p> <p>c) Il processo decisionale consiste nel rimandare di un altro giorno l'adozione di un'azione tra due o più possibili alternative per arrivare a una soluzione per un determinato problema.</p> <p>Risposta: a)</p>	<p>Approfondisci la definizione di processo decisionale di Trewatha e Newport e discuti la sua rilevanza.</p> <p>Rifletti sull'importanza di considerare le alternative quando prendi decisioni.</p> <p>La risposta A riflette accuratamente l'essenza del processo decisionale, che implica la selezione di una linea d'azione tra più alternative per risolvere un problema.</p>
	<p>Domanda 3: Colmare le lacune:</p>	<p>Il termine "sistema di controllo ed equilibrio" implica un processo che mantiene l'equilibrio e il progresso, e le parole "verticale" e "lineare" rappresentano diverse dimensioni della crescita, fornendo una prospettiva equilibrata.</p>

	<p>Il processo decisionale può essere considerato come un sistema di controllo ed equilibrio che mantiene l'organizzazione in crescita sia in ____ che in ____ direzioni. Significa che il processo decisionale cerca un obiettivo.</p> <p>Risposta: verticale, lineare</p>	
<p>Lezione 2: Fasi del processo decisionale</p>	<p>YT Video - Lezione 2: Fasi del processo decisionale</p>	<p>Sottolinea che un processo decisionale efficace comporta un processo sistematico, poiché questo video approfondirà i suoi passaggi chiave.</p>
<p>Domande di autovalutazione - Lezione 2: Fasi del processo decisionale</p>	<p>Domanda 1: Vero o falso</p> <p>I pregiudizi personali possono avere un impatto negativo sulla qualità del nostro processo decisionale.</p> <p>Vero</p> <p>Falso</p> <p>Risposta: Vero</p> <p>Domanda 2: Scelta multipla:</p> <p>Quale delle seguenti descrive meglio il pensiero critico?</p> <p>a) Il pensiero critico consiste nel chiedere alle persone intorno a te la loro opinione sulla tua situazione e seguire ciò che la maggioranza ti dice</p> <p>b) Il pensiero critico è guardare ogni situazione e problema con una mentalità negativa</p> <p>c) Il pensiero critico è l'analisi e la valutazione obiettiva di un problema al fine di formare un giudizio</p>	<p>I pregiudizi personali possono introdurre soggettività e distorcere il processo decisionale, portando potenzialmente a decisioni che non si basano su un'analisi oggettiva.</p> <hr/> <p>Il pensiero critico implica l'analisi e la valutazione obiettiva delle informazioni per formare un giudizio ben ponderato. Non si tratta di cercare le opinioni della maggioranza o di adottare una mentalità negativa.</p>

	<p>d) Il pensiero critico consiste nell'utilizzare solo l'analisi di una situazione per prendere una decisione su quale linea d'azione intraprendere</p> <p>Risposta: c)</p> <p>Domanda 3: Colmare le lacune:</p> <p>È importante esplorare tutti i _____ prima di prendere una decisione importante.</p> <p>Risposta: vista, punti</p>	<p>Esplorare diversi punti di vista e punti garantisce una comprensione completa di una situazione, aiutando a prendere decisioni più informate e a tutto tondo.</p>
<p>Lezione 3: Analisi dei dati</p>	<p>YT Video - Lezione 3: Analisi dei dati</p>	<p>Sottolinea che l'analisi dei dati è uno strumento cruciale per prendere decisioni informate e basate sull'evidenza.</p> <p>È possibile utilizzare esempi pratici per illustrare come l'analisi dei dati può fornire informazioni preziose per gli imprenditori.</p>
<p>Domande di autovalutazione - Lezione 3: Analisi dei dati</p>	<p>Domanda 1: Vero o falso</p> <p>Quando si utilizza una matrice decisionale, è meglio utilizzare fattori qualitativi rispetto a fattori quantitativi per arrivare a una decisione più completa.</p> <p>Vero</p> <p>Falso</p>	<p><i>Ragionamento alla base della risposta corretta:</i> una matrice decisionale equilibrata considera sia i fattori qualitativi che quelli quantitativi per garantire una valutazione completa delle opzioni.</p>

	<p>Risposta: Falso</p> <p>Domanda 2: Scelta multipla:</p> <p>La matrice decisionale può anche incorporare una "ponderazione" nel processo. Questo metodo di ponderazione può essere meglio descritto come:</p> <p>a) A causa della vicinanza dei punteggi complessivi, qualsiasi decisione deve essere rinviata a un momento successivo, quando si conosceranno maggiori informazioni</p> <p>b) La ponderazione attribuisce maggiore o minore importanza a ciascun criterio</p> <p>c) Alcune delle categorie che vengono utilizzate per prendere una decisione ridurranno automaticamente i punteggi complessivi</p> <p>d) La ponderazione attribuisce punti bonus a una determinata categoria</p> <p>Risposta: b)</p> <p>Domanda 3: Colmare le lacune:</p> <p>Non puoi controllare la _____ delle tue decisioni, ma puoi controllare il processo delle tue decisioni.</p> <p>Risposta: risultato</p>	<p><i>Ragionamento alla base della risposta corretta: la ponderazione consente di dare priorità ai criteri in base alla loro importanza, garantendo che alcuni fattori abbiano una maggiore influenza nel processo decisionale.</i></p>
		<p><i>Ragionamento alla base della risposta corretta: Sebbene l'esito delle decisioni possa essere incerto, il processo stesso può essere controllato attraverso un'analisi ponderata, la pianificazione e la considerazione delle informazioni disponibili.</i></p>

<p>Lezione 4: Strumenti per il processo decisionale</p>	<p>Video YT - Lezione 4: Strumenti per il processo decisionale</p>	<p>Fornisci spiegazioni chiare dello scopo, dei vantaggi e delle potenziali applicazioni di ogni strumento.</p> <p>Illustrare come questi strumenti possono essere integrati nel processo decisionale attraverso esempi reali o casi di studio.</p>
<p>Domande di autovalutazione - Lezione 4: Strumenti per il processo decisionale</p>	<p>Domanda 1: Vero o falso</p> <p>Un'analisi SWOT misura le influenze e i fattori sia interni che esterni.</p> <p>Vero</p> <p>Falso</p> <p>Risposta: Vero</p> <p>Domanda 2: Scelta multipla:</p> <p>L'analisi SWOT esamina quali sono i 4 fattori per dare a un imprenditore una panoramica di dove può fare meglio e quanto sia amichevole il mercato per lui in un momento attuale. Che cosa significa?</p> <p>a) Servizi igienico-sanitari, punti deboli, orari di apertura, minacce</p> <p>b) Punti di forza, lavoratori, opportunità, titoli</p> <p>c) Stabilità, Armi, Conti Offshore, Trust</p> <p>d) Punti di forza, debolezza, opportunità, minacce</p> <p>Risposta: d)</p>	<p><i>Ragionamento alla base della risposta corretta: l'analisi SWOT esamina sia i fattori interni (punti di forza e di debolezza) che quelli esterni (opportunità e minacce), fornendo una panoramica completa per il processo decisionale.</i></p> <p><i>Ragionamento alla base della risposta corretta: SWOT è l'acronimo di Strengths, Weaknesses, Opportunities e Threats e l'analisi di questi fattori aiuta le aziende a comprendere le proprie capacità interne e l'ambiente esterno.</i></p> <p><i>Ragionamento alla base della risposta corretta: Visualizzare i pro e i contro attraverso un diagramma di analisi SWOT fornisce una</i></p>

	<p>Domanda 3: Colmare le lacune:</p> <p>Un diagramma di analisi SWOT ti aiuta a _____ i pro e i contro, delineando chiaramente gli aspetti positivi e negativi di un progetto o di una decisione aziendale.</p> <p>Risposta: visualizzare</p>	<p>rappresentazione chiara e organizzata, aiutando a prendere decisioni migliori.</p>
<p>Lezione 5: Consigli per il processo decisionale</p>	<p>YT Video - Lezione 5: Consigli per il processo decisionale</p>	<p>Presentare sistematicamente i consigli e le strategie chiave per il processo decisionale. Copri aspetti come la tolleranza al rischio, l'apprendimento dagli errori e l'adattabilità.</p> <p>Usa esempi o aneddoti del mondo reale per illustrare come l'applicazione di questi consigli ha portato a risultati decisionali positivi.</p>
<p>Domande di autovalutazione - Lezione 5: Consigli per il processo decisionale</p>	<p>Domanda 1: Vero o falso</p> <p>Non ci sono strategie che un imprenditore può utilizzare per evitare le insidie e sviluppare capacità decisionali?</p> <p>Vero</p> <p>Falso</p> <p>Risposta: Falso</p>	<p><i>Ragionamento alla base della risposta corretta:</i> L'affermazione è falsa perché gli imprenditori possono utilizzare varie strategie per evitare le insidie e migliorare le loro capacità decisionali.</p>

	<p>Domanda 2: Scelta multipla:</p> <p>Al fine di portare la tua attività a nuovi livelli ed essere in grado di sfruttare nuove opportunità, dovresti sviluppare una tolleranza per:</p> <p>a) Rischio b) Uguaglianza c) Vendita d) Corruzione</p> <p>Risposta: a)</p> <p>Domanda 3: Colmare le lacune:</p> <p>Piuttosto che fissarci sugli errori aziendali del passato, dovremmo _____ - _____ e andare avanti, poiché il contesto potrebbe essere cambiato e la decisione non è più rilevante.</p> <p>Risposta: lasciali andare</p>	<p><i>Ragionamento alla base della risposta corretta:</i> Sviluppare una tolleranza al rischio è fondamentale per esplorare nuove opportunità e adottare le misure necessarie per la crescita del business.</p>
<p>Vuoi saperne di più e Referenze</p>	<p>Vuoi saperne di più sezione: Guida "Che cos'è il processo decisionale?" https://www.managementstudyguide.com/what-is-decision-making.htm https://www.managementstudyguide.com/individual-decision-making.htm</p> <p>Video "5 passi per migliorare il processo decisionale"</p>	<p>Sei incoraggiato ad arricchire le tue lezioni decisionali mantenendo un elenco di riferimento aggiornato e diversificato, inclusi testi fondamentali, riviste accademiche e citando chiaramente le fonti di qualsiasi contenuto multimediale.</p>

	<p>https://www.youtube.com/watch?v=uZO5xlullA</p> <p>Video "Strumenti per il processo decisionale". https://www.youtube.com/watch?v=e8Jbb8btj4g</p> <p>Video "Che cos'è la SWOT?" https://www.youtube.com/watch?v=JXXHqM6RzZQ</p> <p>Guida "I 7 migliori consigli per il processo decisionale per i manager". https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneurial-skills/be-effective-leader/7-decision-making-tips-managers</p> <p>Referenze</p> <p>Indeed. Esercizi per il pensiero critico https://www.indeed.com/career-advice/career-development/critical-thinking-exercises</p> <p>BDA.CA. Suggerimenti per il processo decisionale https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneurial-skills/be-effective-leader/7-decision-making-tips-managers</p>	
--	--	--

Lezione 7: Esercizi aggiuntivi

Esercizio 1:

Il processo decisionale è parte integrante della gestione moderna. Ogni manager prende centinaia e centinaia di decisioni, inconsciamente o consapevolmente, rendendole la componente chiave nel ruolo di manager.

In un contesto di gestione, le decisioni non possono essere prese bruscamente. Secondo questo articolo, quali sono i **6 passaggi** da seguire prima di prendere una decisione importante?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

Esercizio 2:

Nel secondo articolo, impariamo a conoscere i pro e i contro quando si tratta di prendere decisioni individuali rispetto a quelle di gruppo. Ognuno ha alcuni inconvenienti e ognuno includerà la tua opinione in misura maggiore o minore.

1. Fai un elenco dei pro e dei contro del processo decisionale individuale e scrivi un breve paragrafo su quale secondo te darebbe **risultati migliori** per un'azienda di medie dimensioni con sede in città e alle prese con un rapido cambiamento...

Esercizio 3:

Il pensiero critico è un'abilità molto importante da utilizzare quando si tratta di operare nel mondo degli affari. Spesso fa la differenza tra un successo duraturo e un fallimento. Per questo motivo è importante che l'imprenditore lavori sulla propria competenza per prendere decisioni importanti.

In questo esercizio, cercherai di **spiegare a qualcun altro un problema attuale** che hai nella tua vita o sul tuo posto di lavoro... Può trattarsi di un collega, di un amico o di un familiare. È anche utile spiegarlo in termini semplici, in termini che anche un bambino può capire.

In questo modo, possiamo vedere come i pregiudizi offuscano un problema, ma anche parlando di un problema ad alta voce possono gettare nuova luce (e ispirazione) e rendere più facile risolverlo!

Esercizio 4:



Tradizionalmente, si riconosce che ci sono 5 fasi principali per un **processo decisionale efficace**. Questo vale per le questioni aziendali, ma anche per quelle del mondo reale. È anche imperativo fare appello alle capacità di pensiero critico quando si decide una linea d'azione pertinente.

1. Usa i 5 passaggi elencati sopra per aiutarti a **risolvere un problema** che hai nella tua vita. Questo può essere un piccolo problema o un problema più grande, ad esempio, cosa mangiare per cena stasera (vuoi un buon pasto ma non hai particolarmente voglia di impegnarti molto a cucinare), o la tua auto sta invecchiando, ma non hai davvero i soldi in questo momento per poterne comprare una nuova.
 - **Writing down each step** will better help you visualise what you are trying to achieve.

Combina questi passaggi con il pensiero critico - puoi chiedere consigli esterni se si tratta di un problema più grande - e vedi se riesci a togliere il potere da un vecchio problema che ti sta impantanando!

Esercizio 4:

In questo primo esercizio, utilizzerai una **matrice decisionale** per aiutarti a prendere una decisione completamente ponderata. La matrice ti aiuterà a valutare le tue opzioni assegnando punti a ciascuna intestazione e vince l'idea che ottiene il punteggio più alto alla fine.

Poiché si tratta di un esercizio relativo al business, utilizzeremo criteri come il costo e la difficoltà.

1. Pensa ad alcune idee diverse che hai per un tipo di attività che potresti stabilire o idee per l'espansione in nuovi campi. Valuta ciascuno di questi sotto l'intestazione applicata per vedere quale ha più senso!

	Costi	Difficoltà	Sostenibilità	Totale
Idea 1				
Idea 2				
Idea 3				
Idea 4				
Totale				

Esercizio 5:

Come tutti gli altri strumenti disponibili per aiutarci nella nostra ricerca di decisioni aziendali sane, c'è anche un elemento di "*sensazione*" che deve essere incorporato nei nostri risultati.

Per quanto ci affidiamo a una solida analisi quantitativa (come dovremmo) per darci indicazioni su quale strada intraprendere, non dobbiamo ignorare l'**elemento qualitativo** – esperienze personali e osservazioni – che entra in qualsiasi strategia decisionale.

Ad esempio, due idee possono ottenere punteggi simili nella matrice decisionale, ma una avrà più senso a causa di fattori che non possono essere misurati utilizzando dati e numeri. Forse l'idea con il massimo dei voti significa che l'imprenditore trascorre molto meno tempo con i suoi figli, nonostante ne tragga un maggiore profitto complessivo, o forse ha provato qualcosa di simile in passato e ha fallito.

- Ripensa a quando hai avuto una buona idea (nel lavoro o nella vita), ma l'hai scartata perché il sacrificio sarebbe stato troppo grande o perché in quel momento qualcosa ti stava scoraggiando nonostante la promessa di "*dati concreti*".
- Perché avete deciso di non adottarlo e cosa avete fatto al suo posto? Perché alla fine è stata scelta l'idea che ha ottenuto un punteggio più basso e che sarebbe stata snobbata da molte persone nella stessa situazione? (Ovviamente quando si tratta di affari abbiamo bisogno di un'opzione alternativa, qualcosa su cui ripiegare).

Esercizio 6:

Di seguito sono riportate una serie di situazioni e tratti che possono essere tipicamente trovati in un diagramma di analisi SWOT. È tuo compito abbinarli alla categoria corretta. Per fare ciò, inseriscili nelle intestazioni Punti di forza, Debolezze, Opportunità o Minacce.

Situazione o tratto	Forza	Debolezza	Opportunità	Minacce
C'è una lacuna nel mercato per il tuo prodotto				
La tua forza lavoro non ha abbastanza				

esperienza per gestire un nuovo processo complicato				
Le nuove leggi fiscali potrebbero vederti non conforme e multato				
Ti sei costruito una buona reputazione grazie alla qualità				
Un nuovo concorrente è appena entrato nel mercato				
Il tuo programma di formazione aziendale non è più rilevante				
Nuovi finanziamenti governativi sono appena diventati disponibili per le piccole imprese come la vostra				

Potenziali partner potenti sono in coda per lavorare con te				
---	--	--	--	--

Risposte: 1-O, 2-W, 3-T, 4-S, 5-T, 6-W, 7-O, 8-S

Esercizio 7:

Immagina di volerti trasferire in un **altro paese**. Non siete soddisfatti del vostro attuale luogo di residenza e avete bisogno di cambiare aria.

Sviluppa un'analisi SWOT (utilizzando il modello qui sotto) per aiutarti a capire **dove dovresti muoverti**. Questo si baserà sulla tua personalità e situazione ed è un modo divertente per acquisire maggiore familiarità con questo tipo di analisi.

Ad esempio, se scegli di trasferirti in America, uno dei tuoi punti di forza potrebbe essere quello di parlare la lingua madre, ma una delle minacce potrebbe essere un aumento della violenza negli ultimi due anni. Fallo per diversi paesi e vedi quale posto è il migliore per te alla fine! Ricorda, mantieni i punti brevi e concisi.



<p>Lezione 8: Come vendere? (Sottosezione) Lezione o attività titolo:</p>	<p>Titolo/Descrizione della fonte:</p>	<p>Note per i facilitatori</p>
---	---	---------------------------------------

INTRO	<ul style="list-style-type: none"> • Note per i facilitatori 	
Lezione 1. Fasi del processo di vendita	Video YT – Lezione 3.8 <i>Come vendere.</i> Video YT - Lezione 1. Fasi del processo di vendita	
Fasi del processo di vendita: Breve quiz	<p style="text-align: center;">Breve quiz</p> <p>Domanda 1:</p> <p>La vendita è un processo per convincere il cliente che ha bisogno di ciò che sto vendendo. Vero o falso? Falso</p> <p>La vendita è infatti un processo, il processo di servire il cliente comprendendo le esigenze e offrendo una soluzione personalizzata.</p> <p>Domanda 2:</p> <p>La vendita di servizi segue lo stesso processo di vendita della vendita di prodotti. Vero o falso? Falso</p> <p>I prodotti e i servizi seguono processi di vendita diversi e richiedono tecniche e competenze di vendita diverse</p> <p>La risposta corretta è tutto quanto sopra.</p> <p>Domanda 3:</p> <p>Quale di queste azioni non ti aiuterà a stabilire un rapporto e ad avvicinarti al cliente?</p>	<p>FYI Le domande di autovalutazione sono attive</p> <p>5. Self-assessment question - How to sell (questions for the 4 videos)-4.docx</p>

	<p>Crea un'atmosfera di fiducia. Sceneggiatura sonora e troppo preparata. Fornisci referenze.</p> <p>Il numero 2 non è giusto.</p> <p>Domanda 4</p> <p>Quale delle seguenti soluzioni può aiutarti a comprendere meglio le esigenze dei tuoi clienti?</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Fai parlare il cliente 1. Poni domande aperte 1. L'elenco, l'elenco, l'elenco 1. Per prima cosa cerca di capire 1. Verifica di aver capito bene 1. Ripeti ciò che hai capito 1. Tutto quanto sopra <p>La risposta corretta è: tutto quanto sopra</p>	
Lezione 2. Tecniche di vendita	Video YT - Lezione 2. Tecniche di vendita	
Tecniche di vendita: quiz breve	<p style="text-align: center;">Breve quiz</p> <p>Domanda 1 Un buon venditore si nasce, non si diventa</p>	

	<p>Alcune persone nascono con una particolare predisposizione alla vendita.</p> <p>Alcune persone possono diventare grandi dirigenti di vendita imparando le tecniche di vendita.</p> <p>Entrambi i precedenti sono corretti.</p> <p>La risposta corretta è: entrambi i precedenti sono corretti</p> <p>Domanda 2</p> <p>Quando interagisci con un cliente per la prima volta, cosa non dovrei fare?</p> <p>Chiamando molto presto la mattina</p> <p>Presenta la tua soluzione il prima possibile per superare la concorrenza.</p> <p>Parlare l'80% delle volte</p> <p>Parlando per esperienza personale</p> <p>Prometti cose senza essere sicuro al 100% che possano essere fatte.</p> <p>Tutto quanto sopra</p> <p>La risposta corretta è: tutto quanto sopra</p> <p>Domanda 3</p> <p>Quali sono i vantaggi di preparare una riunione di vendita?</p> <p>Avere un ordine del giorno ti permette di avere un filo conduttore con la riunione.</p>	
--	--	--

	<p>Il cliente noterà il nostro interesse.</p> <p>Dobbiamo attenerci al programma dell'incontro, qualunque cosa accada</p> <p>(Le risposte corrette sono: 1 e 3)</p>	
<p>Lezione 3. Open Questions in vendita</p>	<p>YT-Video-Lezione 3-Domande aperte in crescita</p>	
<p>Domande aperte: breve quiz</p>	<p style="text-align: center;">Breve quiz</p> <p>Domanda 1 Le domande aperte sono uno strumento molto utile durante la fase di analisi dei bisogni. Vero o falso? (Vero)</p> <p>Domanda 2 Tutte le domande aperte possono essere utilizzate in tutte le situazioni e in tutti i tipi di vendita in quanto permettono al cliente di raccontare le proprie esigenze. Vero o falso? (Falso)</p> <p>Domanda 3 Delle seguenti domande, quale non è una domanda aperta?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quali criteri sono importanti per te? • Di quante unità hai bisogno? 	

	<ul style="list-style-type: none"> • Cosa ne pensi del prodotto? • Da 1 a 10 come valuteresti il prodotto? • Cosa ti piace del nostro prodotto? • Cosa vi aspettate di cambiare nella vostra azienda con il nostro prodotto? • Tutto quanto sopra <p>(Il numero 2 NON è una domanda aperta)</p>	
<p>Lezione 4 - Gestione delle obiezioni di vendita</p>	<p>Video YT - Lezione 4 - Gestione delle obiezioni di vendita</p>	
<p>Gestione delle obiezioni di vendita</p>	<p>Domanda 1</p> <p>Che cos'è un'obiezione nel processo di vendita?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un ostacolo durante il periodo dei saldi • Un dubbio che il cliente ha. • Non mostrare alcun interesse per il prodotto o il servizio. • Tutto quanto sopra <p>(Tutto quanto sopra)</p> <p>Domanda 2</p> <p>Come gestiresti l'obiezione: il prodotto è troppo costoso.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Posizionare il valore del prodotto o del servizio. 1. Rafforzare il rapporto di fiducia. 1. Interrompere il cliente e fornire risposte alla sua obiezione. <p>Solo la prima opzione è vera.</p> <p>Domanda 3</p> <p>Come si può elaborare una domanda aperta dopo un'obiezione di vendita?</p>	

	<ul style="list-style-type: none"> • Concediti qualche secondo di silenzio per riflettere su ciò che hai sentito. • Ripeti ciò che hai sentito. • Condividi la storia di un altro cliente con un'obiezione simile. • Tutto quanto sopra <p>Tutto quanto sopra è vero.</p>	
<p>Riferimento + Vuoi saperne di più</p>	<p>Vendita suggestiva nella vendita al dettaglio: 7 semplici modi per vendere di più nel tuo negozio</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=BdB3Fn3SaDo</p> <p>3 Tecniche VINCENTI per INCREMENTARE le tue VENDITE AL DETTAGLIO nel 2022!</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=ByPPLQhdFsA</p> <p>Up selling Vs CrossSelling</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=g9cE9PHIcv8</p> <p>Il semplice segreto per creare potenti domande aperte</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=u5qCitoX478</p> <p>Le 7 obiezioni di vendita più comuni</p>	

	https://www.youtube.com/watch?v=hziIigX8nHQ	
--	---	--