



Servizio Nuove Imprese

FARE IMPRESA

Coaching per le nuove Imprese

Mini guida Sul come superare le paure iniziali

a cura di IFOA

Progetto finanziato con il Fondo di Perequazione 2021-22

sni.unioncamere.it



CAMERA DI COMMERCIO
DEL MOLISE



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Prima di tutto facciamo un test: rischio e attitudini all'imprenditoria

DELFI

Vuoi avviare un'attività in proprio, conoscere i **punti di forza e debolezza** della tua personalità, per **migliorare i punti deboli**, o cercare compagni di viaggio con **caratteristiche complementari** alle tue?

Vai al test ►



ULISSE

Vuoi valutare il **rischio** connesso all'avvio e allo **svolgimento di un'attività in proprio**?

Vai al test ►



<https://sni.unioncamere.it/fai-il-test>

Introduzione

"Nel vasto teatro dell'azienda, l'imprenditore è la stella guida. Se la sua luce è luminosa e positiva, l'intero spettacolo dell'impresa si colora di successo e armonia. Il palco della prosperità si illumina quando il protagonista imprenditore decide di portare sulle scene il suo miglior stato emotivo, perché, in fondo, la performance dell'azienda segue il copione scritto nel cuore del suo leader."

Vania Mignano

Business Coach



CAMERA DI COMMERCIO
DEL MOLISE



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Introduzione

Il coaching rappresenta una potente risorsa per gli imprenditori moderni sia emergenti sia affermati, immersi in un mondo frenetico e costantemente sfidati dalla complessità del panorama aziendale e mondiale. Chi decide di fare impresa oggi, in realtà deve prestare attenzione non solo al contesto aziendale, ma anche a quello sociale rispetto alle nuove tendenze di mercato, agli aspetti legati alla sostenibilità, alle tecnologie e all'innovazione e inoltre, e non per ultimi agli aspetti legali, delle nuove e vecchie normative, agli aspetti relativi allo scenario finanziario, e ancora a quello delle risorse umane e della loro gestione, a quello della concorrenza e della *brand reputation*.

Insomma, numerosi sono gli scenari a cui dover necessariamente approcciarsi e rispetto ai quali imparare ad allenare il proprio atteggiamento mentale ed emotivo, nonché la propria capacità di visione futuristica.

Cos'è e cosa fa il coaching?

Il coaching è un vero e proprio acceleratore di risultati e rappresenta una risorsa di inestimabile valore per coloro che aspirano a migliorare le proprie performance imprenditoriali. Un approccio del genere diventa fondamentale e imprescindibile, perché consente di superare le sfide quotidiane, acquisire nuovi punti di vista mai esplorati prima e sfruttare appieno il proprio potenziale imprenditoriale.

Attraverso la riflessione, la consapevolezza e l'azione basata sugli obiettivi, questo tipo di lavoro sulla persona può contribuire a modellare i percorsi neurali e le abitudini mentali, facilitando lo sviluppo di capacità di leadership, di gestione del tempo, di comunicazione, negoziazione, e ancora migliorando la gestione di se stessi, delle proprie emozioni e dello stress. Il coaching permette così di ottenere maggiore motivazione, creatività, ispirazione e quindi anche una nitida visione futuristica.



Cos'è e cosa fa il coaching?

Gli aspiranti imprenditori che iniziano un percorso di sviluppo personale ricevono tantissimi benefici tra cui quello di allenare il proprio atteggiamento ad andare oltre i limiti impostati dalla programmazione mentale ricevuta, di mantenere un alto livello di motivazione anche nei momenti più sfidanti e sviluppare una visione diversa di se stessi e delle proprie capacità, approcciando al mondo degli affari con una visione più forte, più aperta e trasversale.

La crescita personale si basa su un principio, ovvero, che siamo noi a creare la nostra realtà. I risultati che otteniamo sono influenzati dalle emozioni che proviamo, dai pensieri, dalle azioni che facciamo e dalle abitudini che abbiamo. Sarà il modo in cui affrontiamo le situazioni a determinare i risultati che otteniamo. Un buon percorso va quindi oltre il semplice affrontare le sfide operative.



EntreComp & Coaching

Lo sviluppo della capacità imprenditoriale dei cittadini e delle organizzazioni è sempre stato uno degli obiettivi chiave delle politiche europee. Dieci anni fa la Commissione Europea individuò lo “spirito di iniziativa e imprenditorialità” come una delle 8 competenze chiave necessarie per una società basata sulla conoscenza.

Il quadro EntreComp si compone di 3 aree interconnesse: “Idee e opportunità”, “Risorse” e “In azione”. Ciascuna delle aree è costituita da 5 competenze, che, insieme, costituiscono gli elementi costitutivi dell’imprenditorialità come competenza. Il quadro sviluppa le 15 competenze lungo un modello di progressione a 8 livelli.

Può essere utilizzato come base per lo sviluppo di programmi di studio e attività di apprendimento che promuovono l’imprenditorialità come competenza.

Il **Coaching** si inserisce in questa prospettiva di apprendimento di competenze.



L'ambiente e il clima Imprenditoriale

L'imprenditore è il motore trainante dell'azienda e la sua energia emotiva si riflette direttamente sull'ambiente di lavoro e sulle dinamiche di creazione e sviluppo aziendali. Nonostante le sfide e le esperienze che possono aver indotto sfiducia e cinismo, ciascun imprenditore ha ancora la capacità di recuperare l'energia perduta, prima che questa si deteriori completamente, e creare un futuro impattante per sé stesso e per gli altri.

L'urgenza di intervenire sul benessere organizzativo e sulla performance deriva dal fatto che [le persone sono il fulcro del business](#). Investire in una cultura aziendale basata sul benessere psicologico non è solo una scelta, ma una necessità che impatta direttamente sulle performance, sulla creatività e l'efficacia dei dipendenti. Le aziende che trascurano questo aspetto possono affrontare problematiche come il turnover, lo stress lavoro-correlato e la diminuzione della soddisfazione dei dipendenti, mettendo a rischio la vitalità stessa dell'azienda.

Investire in emozioni positive è un passo chiave per conseguire risultati economici positivi e duraturi.



CAMERA DI COMMERCIO
DEL MOLISE



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Emozioni positive e qualità professionale

L'aspetto emozionale riveste un ruolo cruciale nei risultati economici aziendali. Le emozioni positive contribuiscono in modo significativo al successo economico. In un ambiente di lavoro positivo, con emozioni come soddisfazione, felicità e gratitudine incentivate, la motivazione e l'impegno dei dipendenti aumentano. Questo avviene perché è scientificamente provato che le emozioni positive inducono maggiore creatività e propensione all'innovazione in concomitanza ad un ambiente di lavoro curato, spazioso e illuminato. È stato infatti dimostrato che individui in uno stato emotivo positivo sono più propensi a pensare in modo flessibile e ad abbracciare nuove idee, sviluppando innovazioni nei prodotti, nei servizi e nei processi che possono generare nuove fonti di reddito.

Uno stato di forte entusiasmo o gioia influenza l'attenzione ai dettagli e la precisione nell'esecuzione del lavoro. Ciò si riflette su un miglioramento della qualità dei prodotti o dei servizi, aumentando la soddisfazione del cliente e la fedeltà.

Un clima emotivo positivo non solo contribuisce al benessere aziendale ma è cruciale per il successo economico a lungo termine. Creare un ambiente di lavoro armonioso e appagante promuove la collaborazione, la comunicazione efficace e il teamwork, migliorando l'efficienza e l'efficacia complessiva dell'azienda.



CAMERA DI COMMERCIO
DEL MOLISE



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Pro & Contro della Vita da Imprenditore

Le idee falliscono, i mercati cambiano e la concorrenza è agguerrita. Per non parlare di quanto possa essere solitario il lavoro autonomo e la preoccupazione aggiuntiva di far fronte ai propri obblighi finanziari. Quindi non sorprende che la paura del fallimento sia una dei più accurati predittori di chi rimarrà bloccato in un lavoro che non ama e che non gli trasmette emozioni positive, piuttosto che lanciarsi nell'imprenditorialità.

- ❑ Non molte cose nella vita sono migliori della prospettiva di essere il capo di te stesso. Tu stabilisci le tue ore e decidi cosa fare con il tuo tempo. Non c'è nessuno a cui rispondere e nessuna «dipendenza». Sei tu il responsabile del tuo destino.
- ❑ Uno dei principali vantaggi di diventare un imprenditore è usare i propri talenti per creare valore e fornire soluzioni. Come imprenditore, hai il potere di ispirare gli altri, creare qualcosa di più grande di te stesso e fare la differenza nel mondo.
- ❑ Essere un imprenditore ti offre anche flessibilità. Puoi scegliere di lavorare la mattina o la sera o dividere la giornata come meglio credi. Sei tu a decidere quando andare in vacanza e quali feste celebrare.
- ❑ Infine, se resisti e sopravvivi ai periodi difficili, intraprendere la strada imprenditoriale può farti aumentare esponenzialmente le tue entrate nel tempo.

Pro & Contro della vita da Imprenditore

Pro dell'essere imprenditore:

Ci sono diversi aspetti positivi nella quotidianità di una carriera da imprenditore:

- **flessibilità oraria**, autonomia nella gestione delle proprie giornate;
- **crescita continua** e avere accesso a nuovi mercati, con potenziale di crescita illimitato;
- **responsabilità**, controllo completo sulle decisioni aziendali;
- **indipendenza**, libertà di perseguire la propria visione senza compromessi;
- **motivazione**, passione e dedizione che alimentano l'innovazione;
- **marginale di guadagno**, possibilità di ricavi significativamente alti;
- **emotivamente appagante**, realizzazione personale nel vedere crescere la propria creazione;

Contro dell'essere imprenditore:

Ad ogni pro, spesso, corrisponde un contro, vediamo l'altro lato della medaglia:

- **non hai orari**, difficoltà nel separare il lavoro dalla vita privata;
- **difficoltà quotidiane**, ostacoli burocratici e competitivi;
- **è tutto sulle tue spalle**, il peso delle conseguenze di ogni scelta aziendale;
- **rischio d'impresa**, assenza di una rete di sicurezza finanziaria;
- **stress**, pressione costante per il successo e la stabilità dell'impresa;
- **rischio economico**, investimenti iniziali elevati e possibilità di fallimento;
- **potenziale delusione**, frustrazione se gli obiettivi non vengono raggiunti.

Paure che devi vincere quando avvii una nuova attività

La paura del fallimento

La paura del fallimento è radicata nell'incertezza. Le persone lottano con l'ignoto e si sentono più a loro agio con ciò che sanno.

Questa nuova carriera che mi piace così tanto durerà? Piacerà ai miei clienti? Farò abbastanza soldi? E se la mia attività fallisce?

Quando decidi di fare il grande passo e avviare un'attività in proprio, devi credere di poter avere successo attenendoti ai tuoi principi e valori. È anche importante apprezzare davvero quello che fai perché questo porta a un maggiore successo e felicità.

Per superare questa paura, la prima cosa che devi fare è prepararti. Prima di avviare un'attività, fai la tua due *diligence* e valuta il tuo mercato; ricerca i tuoi concorrenti e determina i tuoi punti deboli. Quindi escogita un piano d'azione per combattere queste debolezze quando si presenteranno. È anche importante fidarsi di te stesso.

Un altro modo per superare la paura è entrare a far parte di un gruppo di networking locale (*online e offline*). Ascolta ciò che gli altri hanno da dire e considera il loro *feedback*.

Infine, non aver paura di commettere errori lungo la strada. Ogni fallimento è un'esperienza di apprendimento che ti aiuterà a superare gli ostacoli futuri e a rafforzare la tua determinazione.



CAMERA DI COMMERCIO
DEL MOLISE



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Paure che devi vincere quando avvii una nuova attività

Mancanza di fondi

Una buona idea senza le risorse (denaro e tempo) da implementare è una ricetta per il fallimento. Molte persone sono scettiche sull'idea di intraprendere la strada dell'imprenditorialità perché temono di non avere i soldi a disposizione per avviare un'attività in proprio.

Ma ci sono modi per individuare e reperire il capitale di avvio dell'attività. Molti imprenditori iniziano con il *bootstrapping*, la pratica finanziaria o commerciale di iniziare con pochi soldi e poi far crescere l'azienda nel tempo reinvestendo i profitti nell'impresa stessa.

Puoi anche scegliere di assumere un *partner o cercare dei soci*, investendo i tuoi soldi, utilizzare una piattaforma di *crowdfunding* per raccogliere capitali o farsi sostenere da un business angel. Dovrai essere creativo quando finanzia la tua attività, ma è possibile far decollare la tua attività senza molti soldi nelle fasi iniziali.



CAMERA DI COMMERCIO
DEL MOLISE



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Paure che devi vincere quando avvii una nuova attività

Nessuna competenza tecnica

Grazie a Internet e alle infinite informazioni a portata di mano, non è mai stato così facile apprendere un'abilità (che si tratti di marketing, web design, scrittura, contabilità o programmazione). Con i video di YouTube che ti guidano passo dopo passo, puoi imparare un'abilità in poche ore.

Ci sono anche corsi online accessibili a cui puoi partecipare per approfondire le tue conoscenze in un'abilità specifica e blog informativi, dove puoi ottenere molte informazioni dettagliate per avviare e gestire un'impresa.

Inoltre, fare affari non è un gioco da una sola persona. Come imprenditore, la tua responsabilità non è fare tutto da solo. Invece, dovresti guidare un gruppo di persone con abilità diverse e utilizzare appieno i loro talenti nel business.

Delegando compiti ad altri quando necessario, risparmierai denaro e libererai il tuo tempo per concentrarti su altri aspetti dell'attività in cui eccelli.



CAMERA DI COMMERCIO
DEL MOLISE



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Paure che devi vincere quando avvii una nuova attività

Temere la concorrenza

Una cosa è certa: non sei l'unico ad avere una grande idea. Ci sono oltre 7 miliardi di persone in tutto il mondo, quindi è probabile che qualcuno abbia avuto un concetto simile al tuo. Non importa se si tratta di un altro business, libro, canzone o blog: le persone stanno facendo o probabilmente faranno la stessa cosa di te. E va bene.

Conosci i tuoi clienti. I veri imprenditori amano quello che fanno e sono appassionati del loro mestiere e del loro prodotto. La loro energia è evidente nel loro atteggiamento e nel livello di servizio che forniscono ai clienti. Questa passione conquista più clienti che altro.

Per stare al passo con i tuoi concorrenti, devi rimanere attento a ciò che stanno facendo e rimanere rilevante migliorando costantemente la tua offerta di prodotti.

Non aver paura di adattare la tua strategia secondo necessità per superare la concorrenza.



CAMERA DI COMMERCIO
DEL MOLISE



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Paure che devi vincere quando avvii una nuova attività

Non essere in grado di gestire la responsabilità

Questa paura è enorme per gli imprenditori. Se hai paura di essere responsabile del successo o del fallimento della tua attività, soprattutto all'inizio, probabilmente non dovresti avviarne una.

Nessuno si preoccuperà tanto della tua attività quanto te: non ci metteranno tanto o passeranno tanto tempo a pensare al suo successo quanto te, quindi devi impegnarti al 100% per trasformare la tua idea in realtà.

Inoltre, preparati perché ci saranno momenti in cui lavorerai mentre gli altri giocano. Potresti perdere importanti eventi familiari e perdere l'attenzione su punti importanti della vita extra-lavorativa mentre lavori senza sosta per rendere la tua attività di successo.

Tuttavia, se sei all'altezza della sfida e credi fermamente che la tua idea potrebbe avere successo, non c'è momento migliore di adesso per implementare il piano che hai disegnato da mesi ad elaborare e prendere in carico il tuo destino.



CAMERA DI COMMERCIO
DEL MOLISE



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Paure che devi vincere quando avvii una nuova attività

La paura dell'ignoto

A volte le persone temono l'ignoto perché non hanno fiducia in se stesse. Se non credi in te stesso, ci sono buone probabilità che non lo facciano nemmeno gli altri. Il successo negli affari richiede un atto di fede, quindi credi in te stesso. Gli altri ti tratteranno in modo diverso se credi in te stesso e nei tuoi affari.

Inoltre, costruisci relazioni e preziosi sistemi di supporto locali ed internazionali. Circondati di persone che condividono i tuoi valori e di cui ti puoi fidare. Cerca persone che capiscono la tua situazione e vogliono supportarti.

Le reti di supporto informali (familiari, amici, networker o conoscenti virtuali) possono incoraggiarti a continuare il tuo percorso e celebrare i tuoi successi, non importa quanto grandi o piccoli siano.



CAMERA DI COMMERCIO
DEL MOLISE



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Paure che devi vincere quando avvii una nuova attività

La paura del successo

Un'azienda di successo può assumere una vita propria e potresti essere preoccupato che la tua idea si trasformi in qualcosa di più grande di quanto tu possa gestire. È importante procedere con cautela e rimanere fedeli ai tuoi obiettivi e alla tua visione originali.

Devi mantenere le tue promesse ed essere all'altezza dei tuoi standard di servizio. Se inizialmente stabilisci degli *standard*, assicurati di farlo per soddisfare sempre le aspettative dei tuoi clienti.



CAMERA DI COMMERCIO
DEL MOLISE



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Conclusioni

Abbiamo più volte fatto ricorso fino ad ora al concetto di potenziale, ma effettivamente di cosa si tratta? Il termine "potenziale" non è solo un concetto astratto ma rappresenta la forza vitale che attende di essere liberata. Il termine "potenziale" attinge alle radici latine di "*potentia*", indicando la potenza o capacità intrinseca di un individuo: il potere che è dentro di sé, un seme pronto a germogliare con le cure, le tecniche e l'attenzione adeguata, un potere pronto ad esplodere con una potenza sinergica rispetto a quella attualmente manifestata. Questo processo tuttavia, per quanto ci si possa sforzare, non può essere spiegato a parole, trattandosi di un lavoro esperienziale e percettivo e pertanto può essere solo sperimentato.






Nell'ambiente imprenditoriale, il potenziale assume un'accezione ancora più ampia, diventando la capacità innata di realizzare qualcosa di significativo per sé e per la società, generando ricchezza attraverso l'arte di creare e gestire un'impresa di successo. Senza un percorso di crescita e sviluppo personale/professionale ognuno di noi è in possesso di una gemma grezza, che soltanto con un lavoro sartorializzato può tornare a splendere e manifestare la sua preziosità.

Risorse e Servizi delle Camere di Commercio per il Coaching

Servizi SNI di Orientamento e Formazione

Per valutare attentamente le tue attitudini imprenditoriali, per verificare le potenzialità della tua idea d'impresa, per esaminare i tuoi punti di forza e di debolezza, per mettere a fuoco il tuo progetto puoi confrontarti con gli esperti del Servizio Nuove Imprese. I servizi messi a disposizione dalle CCIAA sono ***completamente gratuiti***.

<https://sni.unioncamere.it/orientamento-formazione>

<p>Seminari ONLINE di prima sensibilizzazione, informazione e orientamento</p> <p>Per un primo orientamento a fare impresa, a partire dalle attitudini personali dell'aspirante imprenditore.</p>		<p>Seminari ONLINE di prima informazione di tipo specialistico</p> <p>Per approfondire gli aspetti caratteristici del percorso imprenditoriale dell'idea in impresa.</p>	
<p>Colloqui ONLINE di primo orientamento ed informazione al percorso imprenditoriale</p> <p>Hai un'idea di impresa e non sai da dove iniziare? Prenota un colloquio.</p>		<p>Colloqui ONLINE di approfondimento Esperto Risponde</p> <p>Confrontati con l'Esperto SNI su temi specifici del tuo progetto imprenditoriale.</p>	
<p>Moduli Interattivi di approfondimento sull'educazione finanziaria, realizzati da BANCA D'ITALIA</p> <p>Per migliorare le competenze finanziarie di base, facilitare il dialogo con le banche e diventare più consapevoli dei rischi finanziari. Comprendono moduli formativi, miniquiz ed esercitazioni.</p>		<p>Percorso ONLINE di formazione e assistenza tecnica alla redazione del Business Plan</p> <p>Per accompagnarti nella modellazione della tua idea imprenditoriale.</p>	