



CAMERA DI COMMERCIO
COSENZA

#MentorTalk

CAMERA DI COMMERCIO DI COSENZA



AUTOIMPREDITORIALITA'

capacità di trasformare le idee in azioni nell'ambito di attività personali, sociali e professionali.

Si fonda sulla creatività, sulla riflessione critica e costruttiva in contesti di innovazione ed evoluzione, sulla capacità di pianificare e di gestire progetti per raggiungere obiettivi, sullo spirito di iniziativa e autoconsapevolezza e sull'attitudine ad assumere decisioni, accettandone le relative responsabilità.

- Competenze trasversali
- Esperienze
- Relazioni



CAMERA DI COMMERCIO
COSENZA

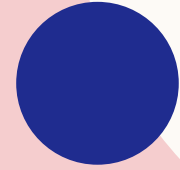
HARD SKILLS

COMPETENZE TECNICO SPECIALISTICHE ALLO SVOLGIMENTO DI UNA DETERMINATA PROFESSIONE (HARD SKILLS).

SOFT SKILLS

COMPETENZE CHE RAPPRESENTANO CONOSCENZE, CAPACITÀ E QUALITÀ PERSONALI CHE CARATTERIZZANO IL MODO DI ESSERE DI OGNI PERSONA NELLO STUDIO, SUL LAVORO E NELLA VITA QUOTIDIANA; SONO RISORSE FONDAMENTALI PER AFFRONTARE MERCATI GLOBALIZZATI, IN CONTINUO CAMBIAMENTO E MOLTO COMPETITIVI

COMPETENZE TRASVERSALI





AUTOCONSAPEVOLEZZA

INCLUDE LA CAPACITÀ DI RICONOSCERE SE STESSI, IL PROPRIO CARATTERE, LE PROPRIE FORZE E DEBOLEZZE, I GUSTI E LE INSOFFERENZE

CAPACITÀ DI PRENDERE DECISIONI & CAPACITÀ DI RISOLVERE I PROBLEMI

SAPER AFFRONTARE IN MANIERA COSTRUTTIVA LE DECISIONI ANALIZZANDO GLI SCENARI POSSIBILI, VALUTANDO GLI IMPATTI EMOTIVI E PERSONALI E LE VARIE CONSEGUENZE DELLE NOSTRE AZIONI O NON-AZIONI COMPORTANO

PENSIERO CRITICO

SAPER ANALIZZARE INFORMAZIONI ED ESPERIENZE IN MODO OGGETTIVO

PENSIERO CREATIVO

CAPACITÀ DI GUARDARE OLTRE LE ESPERIENZE DIRETTE E LINEARI E A RISPONDERE CON ADATTABILITÀ E FLESSIBILITÀ ALLE SITUAZIONI DELLA VITA QUOTIDIANA

PENSIERO LATERALE

IMPLICA LA CAPACITÀ DI SOSPENDERE IL GIUDIZIO E DI CONTEMPLARE L'ERRORE COME FONTE DI FEEDBACK E COME RISORSA



GESTIONE DELLE EMOZIONI

RICONOSCERE LE PROPRIE EMOZIONI E QUELLE DEGLI ALTRI, ESSERE CONSAPEVOLI DI COME LE EMOZIONI INFLUENZINO IL COMPORTAMENTO, ED ESSERE IN GRADO DI GESTIRLE IN MODO APPROPRIATO;

GESTIONE DELLO STRESS

RICONOSCERE LE FONTI DI TENSIONE NELLA VITA QUOTIDIANA, QUALI EFFETTI PRODUCONO SU DI NOI E RIUSCIRE AD INDIVIDUARE LE AZIONE APPROPRIATE PER CONTROLLARLE

EMPATIA

RIUSCIRE AD IMMAGINARE QUELLO CHE UN'ALTRA PERSONA PUÒ PROVARE, ANCHE IN SITUAZIONI POCO FAMILIARI; AIUTA A CAPIRE ED ACCETTARE GLI ALTRI ANCHE QUANDO SONO MOLTO DIVERSI DA NOI; PUÒ MIGLIORARE LE INTERAZIONI SOCIALI SOPRATTUTTO IN SITUAZIONI DI DIFFERENZE ETNICHE O CULTURALI O VERSO PERSONE IN DIFFICOLTÀ

CAPACITÀ DI RELAZIONI INTERPERSONALI

POTER INTERAGIRE IN MODO POSITIVO CON GLI ALTRI; ESSERE IN GRADO DI INSTAURARE E MANTENERE RELAZIONI AMICHEVOLI; ESSERE CAPACI DI TERMINARE IN MODO COSTRUTTIVO UNA RELAZIONE

COMUNICAZIONE EFFICACE

SAPERSI ESPRIMERE, VERBALMENTE E NON VERBALMENTE IN MODO APPROPRIATO ALLA PROPRIA CULTURA E ALLE SITUAZIONI IN CUI CI SI TROVA

L'IMPRESA

è l'insieme degli strumenti necessari a realizzare l'attività imprenditoriali (macchinari, locali, materie prime, risorse umane, capitali, ecc..) (art.2082 c.c.)



L'IMPRENDITORE è colui che:

- Esercita un'attività economica (produce o scambia beni o servizi) destinata al mercato (non al fabbisogno personale)
- Assume il rischio di impresa (utili o perdite)
- Svolge l'attività professionalmente (attività abituale e non occasionale)
- Organizza la sua attività (coordina le risorse materiali e umane)



CONOSCI TE STESSO

IMPRENDITORI si può diventare, ma creatività, propensione al rischio e capacità di stabilire buone relazioni aiutano

**IL TEST DI AUTOVALUTAZIONE PSICOLOGICA:
*DELFI***

disponibile su



strumento di autovalutazione delle proprie capacità imprenditoriali, che incidono spesso - e in modo determinante - sulle possibilità di successo.

IL TEST DI AUTOVALUTAZIONE PSICOLOGICA DELFI

VI SONO *CINQUE RISPOSTE POSSIBILI*, SU UNA SCALA DI ATTEGGIAMENTO CHE VA DAL MASSIMO ACCORDO AL MASSIMO DISACCORDO CON L'ITEM.

SI CHIEDE DI ESPRIMERE UN GIUDIZIO RIGUARDO AI QUESITI O ALLE AFFERMAZIONI.

OCCORRE RISPONDERE A TUTTE LE DOMANDE. NON ESISTONO RISPOSTE "GIUSTE", MA UNICAMENTE PARERI PERSONALI.

IL TEMPO A DISPOSIZIONE PER EFFETTUARE IL TEST È DI **10 MINUTI.**





TEST DELFI

Esprime tre gradi di valutazione:

la **diagnosi delle attitudini imprenditoriali**, che quantifica le capacità generiche ed astratte di essere imprenditore;

la **diagnosi dello "stile" imprenditoriale**, che qualifica il modo concreto di fare l'imprenditore, risultante dalla combinazione delle attitudini;

la **valutazione complessiva finale**.

Sarà l'interessato a giudicare, sulla base del risultato del test e del contesto in cui va ad operare, se il suo stile è adeguato e quali sono le qualità da migliorare.

Il test è composto da 8 gruppi di domande corrispondenti ad altrettante attitudini imprenditoriali:

- **MOTIVAZIONE AL SUCCESSO** CAPACITÀ DI INVESTIRE IN MODO CONTINUO E DURATURO LE ENERGIE PERSONALI PER LA REALIZZAZIONE DEI PROGETTI
- **ABILITÀ RELAZIONALI** CAPACITÀ DI COMUNICAZIONE, DI NEGOZIAZIONE, DI LEADERSHIP.
- **LOCUS OF CONTROL** CONVINZIONE DI POTER ESERCITARE UN CONTROLLO SU QUANTO ACCADE NELLA VITA E NEL LAVORO.
- **GESTIONE DELLO STRESS** CAPACITÀ DI GESTIRE E TOLLERARE LO STRESS.
- **BISOGNO DI POTERE** ORIENTAMENTO A GESTIRE ATTIVAMENTE UN RUOLO DECISIONALE E DI COMANDO.
- **BISOGNO DI AUTONOMIA** CAPACITÀ DI COMPIERE SCELTE IN MODO PONDERATO E INDIPENDENTE.
- **PROPENSIONE AL RISCHIO** PROPENSIONE AD AFFRONTARE SITUAZIONI CHE COMPORTANO UN MARGINE DI INCERTEZZA E DI RISCHIO.
- **CREATIVITÀ** CAPACITÀ DI RISOLUZIONE DEI PROBLEMI, APERTURA AL CAMBIAMENTO, FLESSIBILITÀ

TEST DELFI

SNI SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio



CAMERA DI COMMERCIO
COSENZA

PER IL PROSSIMO INCONTRO DI #MENTORTALK...

Creazione di un'idea imprenditoriale:

1. Sviluppare un'idea imprenditoriale: quale servizio o prodotto si vuole offrire sul mercato?
2. Quale bisogno/desiderio soddisfa l'idea imprenditoriale?
3. Quali tra le tue soft skill ritieni più necessaria affinché l'idea imprenditoriale sia «di successo»?
4. Analizzare il contesto: dove nasce l'impresa e a chi si rivolge?
5. Analisi SWOT:
 - Punti di forza
 - Punti di debolezza
 - Quali fattori potrebbero costituire un'opportunità per la tua impresa?
 - Quali fattori esterni potrebbero costituire una minaccia per la tua impresa?



GRAZIE



CAMERA DI COMMERCIO
COSENZA