Training Fiche Template

|  |  |
| --- | --- |
| **Titolo** | **INTRODUZIONE** |
| **Keywords (meta tag)** | **Digital Enterprise startups, motivazione, fiducia in se stessi, conoscenza, abilità** |
| **Fornito da** | **Equal** |
| **Lingua** | **Italiano** |
| **Obiettivi formativi** | |
| * **Imparare ad avere Maggiore fiducia in se stessi** * **Conoscere i vantaggi degli strumenti digitali** * **Ottenere dei suggerimenti sulla strategia di imprenditorialità digitale** | |
| **Training area: (Select one)** | |
| |  |  | | --- | --- | | **1. Comunicazione digitale** |  | | **2. Creazione di contenuti online** |  | | **3. Reputazione virtuale** |  | | **4. Audience Engagement** |  | | **5. Sicurezza e protezione dei dati incluso il GDPR** |  | | **6. Creatività e Pensiero critico nell’era digitale** |  | | **7. Copyrights e Valutazione Legale** |  | | **8. Programmazione e Introduzione di base all’informatica digitale** |  | | **9. Netiquette** |  | | **10. Identificare e affrontare le minacce virtuali** |  | | **11. Motivazione e introduzione** | **X** | | |
| **Descrizione** | |
| **DEAL distilla la grande quantità di informazioni disponibili sulle startup Digital Enterprise in moduli brevi, pratici e facili da leggere, che sono porte d'accesso a informazioni più approfondite che vi consigliamo di ricercare da soli.**  **Impara quello che vuoi imparare al tuo ritmo, ai tuoi tempi.**  **Se non conosci nessuno dei termini utilizzati, controlla nei glossari.** | |
| **I contenuti sono suddivisi in tre livelli** | |
| **Nome del modulo: Introduzione**   1. **Nome dell’unità: Introduzione**   **1.1 Nome della sezione: Descrizione**  **Uno delle principali scoperte del progetto DEAL è che ciò che impedisce alle persone, e non solo agli anziani, di avviare le proprie imprese digitali è la mancanza di fiducia in sé stessi. La fiducia in sé stessi è essenziale per chiunque pensi di avviare un'impresa digitale.**  **La fiducia in sé stessi si sviluppa conoscendo i propri punti di forza e di debolezza e non avendo paura del fallimento. Le persone che hanno fiducia in se stesse vedono il fallimento come un'opportunità di apprendimento e non come un riflesso di ciò che sono come persone.**  **Abbiate fiducia in voi stessi, ma riconoscete i vostri limiti e lavorate per superarli in modo da realizzare il vostro sogno! Ricorda che è perfettamente normale chiedersi se hai abbastanza competenze informatiche e know-how commerciale per fare un business online di successo.**  **DEAL è progettato per darti le conoscenze e le abilità di base del business e con questo la fiducia in te stesso per facilitarti la via per diventare un imprenditore digitale di successo. La porta si sta aprendo: abbi il coraggio di attraversarla!**  **1.2 Nome della sezione: Conoscenze essenziali**   1. **Viviamo in un mondo costantemente online** 2. **Non si tratta di scaricare un modello di sito web e sperare che vada tutto per il meglio.** 3. **Si tratta di pensare a come il passaggio al digitale aumenterà la vostra produttività, i costi, l'efficacia, il portafoglio clienti e farà crescere il vostro business.** 4. **Si tratta di sapere come impostare il tuo business online, come fare la tua ricerca. online, come fare marketing digitale e come vendere online.** 5. **Si tratta di orientarti al fine di avviare o aumentare la tua capacità digitale, sviluppare un'offerta online competitiva e costruire un business resiliente e sostenibile nei mercati nazionali, europei e globali.**   **1.3 Nome della sezione: Suggerimenti pratici**   * **Avrai bisogno di una strategia digitale e di una tabella di marcia. Chiediti cosa vuoi ottenere, cerca di capire come farlo e poi implementa il tuo piano.** * **Impegnati ad assumere rischi, ma rischi calcolati e supportati da dati di ricerca** * **Trova un bilanciamento tra avversione al rischio e eccessiva fiducia** * **Impara ad utilizzare nuovi strumenti digitali** * **A volte, fidati della tua intuizione.** * **Parla con imprenditori digitali di successo, assicurandoti che ti diano una visione realistica.** | |
| **Suggerimenti pratici** | |
| * **Avrai bisogno di una strategia digitale e di una tabella di marcia. Chiediti cosa vuoi ottenere, cerca di capire come farlo e poi implementa il tuo piano.** * **Impegnati ad assumere rischi, ma rischi calcolati e supportati da dati di ricerca** * **Trova un bilanciamento tra avversione al rischio e eccessiva fiducia** * **Impara ad utilizzare nuovi strumenti digitali** * **A volte, fidati della tua intuizione.** * **Parla con imprenditori digitali di successo, assicurandoti che ti diano una visione realistica.** | |
| **5 voci del glossario** | |
| **1. Conoscenze: quanto sai?**  **2. Atteggiamento: fai tue le nozioni che hai appreso**  **3. Abilità: metti in pratica ciò che sai**  **4. Abitudini: agisci in modo coerente e ordinario**  **5.Stimare I rischi: deve valere la pena correre il rischio** | |
| **Bibliografia e ulteriori rifrimenti** | |
|  | |
| **Link utili** | |
|  | |
| **5 domande a risposta multipla per l’autovalutazione** | |
| **1. Quale tra le seguenti NON è corretta?**   1. **Si tratta di scaricare un modello e sperare che vada tutto per il meglio. (T)** 2. **Fidati delle tue intuizioni a volte. (F)** 3. **Confrontati con Imprenditori Digitali di successo. (F)**   **2. L’H in KASH sta per:**   1. **Habit (T)** 2. **Honesty (F)** 3. **Happiness (F)**   **3. Dovresti:**   1. **Correre sempre il rischio (F)** 2. **Non correre mai il rischio (F)** 3. **Prendere solo rischi che valgono la pena (T)**   **4. Fare un bilanciamento tra:**   1. **Avversione al rischio e scarsa fiducia (F)** 2. **Avversione al rischio ed eccesso di fiducia (T)** 3. **Attrazione verso il rischio ed eccessiva fiducia (F)**   **5. Confrontati con Imprenditori digitali di successo per:**   1. **Parlare (F)** 2. **Fare un reale confronto (T)** 3. **Ricevere parole di incoraggiamento (F)** | |
| **Materiale correlato** |  |
| **PPT correlato** | **DEAL\_INTRODUCTION**  **INTRODUCTION** |
| **Link di riferimento** |  |
| **Video in formato Youtube (se esistenti)** |  |