

**PROGETTO FINALIZZATO  
ALL'ALTERNANZA SCUOLA-LAVORO  
TRA  
LICEO RENATO CARTESIO  
di Giugliano in Campania  
e  
PRISMA CONSULTING SRL  
di Napoli**

**LA FIGURA PROFESSIONALE  
Percorso Startup  
Esperto in creazione di impresa**

**CLASSE**

**Sede**

**Anno scolastico di inizio attività 2016/2017**

**Percorso Triennale**

## **INDICE**

- Idea progettuale
- Analisi del settore;
- Profilo Professionale in Uscita;
- Conoscenze e abilità
- Articolazione del percorso triennale
- Curvatura del Curricolo;

## **Progetto**

Progetto destinato a **gruppi Classi intere**

La modalità delle classi intere permette di risolvere problemi organizzativi e logistici.

Il Consiglio di Classe ritiene che l'approccio al mondo del lavoro costituisce uno dei fondamenti di base del programma curricolare del 3 anno e che un'attività più operativa nella classe terza si possa attuare con una preparazione su vari livelli :

- 1) formazione orientativa allo stage con contributi alla formazione della personalità attraverso tecniche di conoscenza del proprio sé e delle relazioni dinamiche all'interno di un gruppo;
- 2) formazione orientativa alla creazione di impresa in stretta collaborazione con gli operatori presenti sul Territorio sia in ambito pubblico che privato.
- 3) Opportunità di integrazione e approfondimento della dimensione curricolare del percorso per gli allievi migliori e rimotivazione allo studio per gli allievi che denotano una preparazione carente.

### **Progetto Triennale**

Il primo anno saranno previste attività di orientamento e laboratoriali presso l'Istituto Scolastico. Negli anni successivi saranno svolte attività esterne presso l'azienda e loro clienti

#### **Azienda Tutor**

PRISMA CONSULTING SRL  
Via Tino da Camaino 13  
80128 Napoli  
PI 05884430637  
Tel. 0815564086

### **Attività prevista**

Gli studenti avranno la possibilità di apprendere le modalità di creazione di impresa partendo dallo sviluppo di un'idea imprenditoriale passando per tutti gli step fino ad arrivare alla gestione in simulazione della startup creata.

## **Motivazione dell'idea progettuale**

L'alternanza scuola lavoro permette di introdurre nella scuola una metodologia didattica innovativa che ha lo scopo di ampliare il processo e i luoghi dell'apprendimento coinvolgendo in tale processo oltre agli studenti e agli insegnanti anche l'azienda che ospiterà e collaborerà con l'Istituto Scolastico.

In tal senso l'esperienza diventa un sostegno all'orientamento alle scelte future e alla motivazione allo studio, elementi fondamentali del successo scolastico che risiede nell'acquisizione di capacità e competenze che consentano di sapere, saper essere, saper fare e saper interagire nella società per modificarla e diventarne parte attiva.

Pertanto il progetto si propone di perseguire le seguenti finalità

- ✓ favorire lo sviluppo di una solida cultura imprenditoriale
- ✓ collegare il sistema scolastico al sistema aziendale
- ✓ promuovere e attuare finalità di apprendimento flessibili ma equivalenti a quelle tradizionali che colleghino i due mondi formativi: scuola e azienda;
- ✓ arricchire la formazione acquisita nei percorsi scolastici con competenze spendibili nel mondo del lavoro;
- ✓ favorire l'orientamento dei giovani per valorizzare le vocazioni personali, gli interessi e gli stili di apprendimento;
- ✓ creare un'occasione di confronto tra le nozioni apprese con lo studio delle discipline scolastiche e l'esperienza lavorativa;
- ✓ sviluppare la capacità di trasformare in teoria quanto appreso nell'esperienza lavorativa;
- ✓ portare a conoscenza delle aziende i percorsi formativi attuati dalla scuola;
- ✓ realizzare un organico collegamento tra scuola e mondo del lavoro;
- ✓ correlare l'offerta formativa allo sviluppo sociale ed economico del territorio;

## Analisi di settore

Negli ultimi anni il numero di nuove imprese attivate presso le Camere di Commercio è notevolmente aumentato. Al contempo il numero di imprese dichiarate chiuse durante l'arco del primo anno di vita si è attestato al 90%.

Avviare un'attività imprenditoriale, non può essere frutto dell'improvvisazione, del caso o dell'emozione di un momento, ma deve essere una scelta ben ponderata che tenga conto del margine di rischio legato al percorso di vita aziendale. Tante imprese hanno chiuso i battenti per essere nate proprio sull'onda del caso, senza strategie di mercato, senza consulenze in grado di "progettare" fin dalle carte, l'esito dell'attività. E se in passato bastava poco per decidere di aprire anche un semplice negozietto, oggi non è più così.

Attualmente sono **5.154** le start up innovative presenti nel territorio italiano.

Il dato reso noto da Registro imprese indica una distribuzione non omogenea sul territorio.

In testa alle regioni dove si concentrano maggiormente queste realtà c'è la Lombardia (1.127), seguita da Emilia Romagna (577) e Lazio (502).

Selezionando le neo imprese nate da una invenzione – frutto del coordinamento con i centri di ricerca o atenei – protetta da brevetto, si scopre che sono in totale 1015 delle quali ben 39 hanno già superato la soglia di un fatturato che oscilla tra i 500.000 euro e il milione.

Alcune di queste – pochissime in realtà considerando che la maggior parte delle start up per ora non supera i 9 dipendenti e molto sono nate da una attività di ricerca e sviluppo – si sono ormai strutturate, sotto il profilo del numero degli addetti, come vere e proprie imprese con un numero di dipendenti che va da un minimo di 50 a 249.

I settori in cui le start up operano sono 5: Agricoltura/Pesca, Commercio, Industria/Artigianato, Servizi, Turismo.

Il maggior numero si start up opera nel settore Servizi (3893) seguito da Industria/Artigianato (954), Commercio (230), Turismo (39), Agricoltura/Pesca (15).

## Profilo Professionale in Uscita

### Esperto in creazione di impresa

Un consulente esperto in **creazione di impresa** sa valutare i parametri di business delle nuove esperienze imprenditoriali e può dare una mano allo sviluppo di imprese esistenti. A lui si rivolgono, infatti, gli aspiranti imprenditori e quelli già operativi sul mercato che hanno bisogno di aiuto per cercare di ampliare, di più, e meglio, la loro attività.

Per lui il lavoro non manca, vista anche la marcata diffusione delle piccole e medie imprese italiane, che seppur, con alcuni momenti di difficoltà, costituiscono, la vera ossatura del sistema economico nazionale. Secondo i dati dell'ufficio studi della Confcommercio le PMI sono oltre 4 milioni. La quasi totalità, il 95% è costituita da imprese con meno di 10 addetti. Rilevante il contributo delle stesse in termini di occupazione: l'81% dei lavoratori è impiegato nel personale delle PMI. Con questi numeri, si capisce come sia importante evitare la chiusura o il fallimento di un'azienda, perché quando un'azienda va male, va male anche per chi vi lavora e per l'intero circuito produttivo.

Può svolgere questa attività un commercialista; un consulente aziendale o qualsiasi professionista operante nel mondo imprenditoriale. Il business local manager consiglia al cliente interessato ad avviare un'attività, anche i settori di business più remunerativi ed innovativi, su cui vale la pena investire; studia ed analizza la fattibilità del progetto; interviene anche per migliorare ed integrare il business delle imprese esistenti, suggerendo le migliori strategie ed individuando i settori di mercato più ricettivi a certe tipologie di business.

Elabora il business plan, e richieste di agevolazioni finanziarie e può anche proporre corsi di formazione professionale riservati ad imprenditori. Viene anche definito "promotore di business", perché promuove e diffonde la cultura d'impresa orientata allo sviluppo di nuovi settori d'attività.

# CONOSCENZE / ABILITÀ

## Competenze

- ✓ studiare strategie per migliorare le prestazioni dell'impresa
- ✓ disegnare sistemi di contabilità industriale
- ✓ consigliare investimenti
- ✓ fare la pianificazione finanziaria e il controllo di gestione
- ✓ fare progetti economico finanziari per aziende
- ✓ fornire consulenze economiche
- ✓ elaborare proposte organizzative dell'area marketing delle imprese
- ✓ formulare proposte per migliorare l'efficienza dei processi
- ✓ analizzare dati o informazioni di natura economica

## Competenze Trasversali

- ✓ approfondire la coscienza di sé rafforzando negli alunni l'autostima e la capacità di progettare il proprio futuro;
- ✓ sviluppare e favorire la socializzazione in un ambiente nuovo;
- ✓ favorire la comunicazione con persone che rivestono ruoli diversi all'interno della società e del mondo del lavoro;
- ✓ promuovere un atteggiamento critico e autocritico rispetto alle diverse situazioni di apprendimento;
- ✓ promuovere il senso di responsabilità rafforzare il rispetto delle regole;
- ✓ favorire la motivazione e la rimotivazione allo studio;
- ✓ sviluppare le principali caratteristiche e le dinamiche che sono alla base del lavoro in azienda (fare squadra, relazioni interpersonali, rapporti gerarchici, fattori che determinano il successo);
- ✓ rendere gli studenti consapevoli che la propria realizzazione nel mondo del lavoro è legata alle conoscenze, alle competenze e alle capacità acquisite durante il percorso scolastico;
- ✓ orientare i giovani così da facilitarne le successive scelte.

## Articolazione del percorso triennale

Gli studenti avranno la possibilità di apprendere le modalità di creazione di impresa partendo dallo sviluppo di un'idea imprenditoriale passando per tutti gli step fino ad arrivare alla gestione in simulazione della startup creata.

### PRIMO ANNO – 2016/2017

#### Carico ore ASL 60 su 200

Ore sicurezza	20
Ore curriculari con curatura curricolo	20
Ore con esperti azienda Tutor	20

#### Attività con supporto azienda Tutor

L'attività verterà sull'introduzione degli strumenti basici per la creazione di impresa.

Ore **20** di attività formativa con esperti azienda Tutor a scuola  
Incontri di 5 ore cadauno

#### Esperti:

- Rosario Bianco – Esperto in comunicazione e marketing
- Mario Renza – Esperto in progettazione web e grafica
- Davide Di Palma – Esperto in economia aziendale
- Maria Tabouras – Esperto in economia aziendale

Ore	Attività	Strumenti	Conoscenze/Competenze
20	<b>Sviluppo business idea Business Plan</b>  <b>Incontri con:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Commercialisti</li><li>✓ Notai</li><li>✓ Consulenti del lavoro</li><li>✓ Avvocati</li></ul>	Aulka didattica Aula Multimediale	Saper sviluppare un'idea imprenditoriale svolgendo le corrette analisi di fattibilità e studi di settore Saper interloquire con professionisti



## SECONDO ANNO – 2017/2018

### Carico ore ASL 80 su 200

Ore curriculari con curcatura curriculo	30
Ore con esperti azienda Tutor	50

### Attività con supporto azienda Tutor

Lo sviluppo aziendale sarà portato avanti fino alla simulazione della gestione della stessa.

Ore **50** di attività formativa con esperti azienda Tutor a scuola e in azienda  
Incontri di 5/6 ore cadauno

### Esperti:

Rosario Bianco – Esperto in comunicazione e marketing

Mario Renza – Esperto in progettazione web e grafica

Davide Di Palma – Esperto in economia aziendale

Maria Tabouras – Esperto in economia aziendale

Ore	Attività	Strumenti	Conoscenze/Competenze
6	<b>Accoglienza in Azienda</b> <i>Le norme comportamentali in azienda.</i> <i>I gruppi di lavoro.</i> <i>Ruoli e compiti all' interno dell' organizzazione aziendale</i>  <b>L'Azienda editoriale</b> <i>Il settore</i> <i>La filiera</i> <i>La catena di valore</i>	Aula Multimediale Sala riunioni	Conoscenza dell'azienda ospite Conoscenza delle regole e delle norme interne di comportamento Conoscenza dell'organigramma aziendale  Conoscenza del settore editoriale Conoscenza delle aziende clienti e fornitrici di servizi nella filiera editoriale Conoscenza dei prodotti e servizi offerti da una casa editrice
24	<b>Piattaforma di simulazione aziendale</b>  <b>Simulazione di attività di gestione dell'azienda creata</b> ✓ Gestione economica ✓ Gestione finanziaria ✓ Rapporti con i clienti ✓ Rapporti con i fornitori ✓ Attività di sviluppo ✓ Attività di progettazione prodotti e servizi ✓ Attività di marketing	Aula Multimediale	Saper gestire l'attività aziendale sotto tutti gli aspetti operativi
14	<b>Partecipazione Fiera delle</b>	Aula multimediale	Saper organizzare e gestire eventi di

Ore	Attività	Strumenti	Conoscenze/Competenze
	<b>Imprese Simulate</b>	Auditorium	diffusione e pubblicizzazione della propria azienda
6	<b>Briefing finale Presentazione dei prodotti Conclusione attività</b>	Aula Multimediale	Saper lavorare in gruppo Saper gestire i tempi di lavoro Saper presentare il proprio lavoro
<b>50</b>			

Il piano attività sarà ridefinito a conclusione del percorso del 1° anno in base alle attività svolte e al feedback ricevuto.

## **TERZO ANNO – 2018/2019**

### **Carico ore ASL 60 su 200**

Ore curriculari con curcatura curricolo 30

Ore con esperti azienda Tutor 30

### **Attività con supporto azienda Tutor**

Si procederà alla gestione dell'azienda simulata inserendo attività di disturbo e criticità aziendali da gestire.

Si organizzeranno incontri con incubatori e business angels.

Ore **50** di attività formativa con esperti azienda Tutor a scuola e in azienda

Incontri di 5/6 ore cadauno

### **Esperti:**

Rosario Bianco – Esperto in comunicazione e marketing

Mario Renza – Esperto in progettazione web e grafica

Davide Di Palma – Esperto in economia aziendale

Maria Tabouras – Esperto in economia aziendale

Il piano attività sarà ridefinito a conclusione del percorso del 2° anno in base alle attività svolte e al feedback ricevuto.

## Curvatura del Curricolo

Alla luce della legge 107|2015 il percorso necessario per procedere alla curvatura del curricolo vede i Consigli di Classe, a seguito della proposta di indirizzo del CTS dell'Istituto, impegnati a svolgere la funzione di individuare le competenze e gli obiettivi da raggiungere nel percorso di alternanza scuola-lavoro (ASL) nell'ottica di una programmazione didattica integrata con il territorio che vada a definire un profilo professionale in uscita dal ciclo di studi.

**Pertanto, i C.d.C. convocati con la presenza della componente genitori e alunni nonché della azienda partner** provvedono a curvare la loro programmazione in base al percorso di ASL proposto così come indicato **nell'esempio** sotto riportato:

- a) **ECONOMIA** - Approfondimenti di Marketing dei beni culturali.
- b) **DIRITTO** - Legislazione turistica.
- c) **INGLESE** - Termini tecnici e stesura dei testi lingua.
- d) **ITALIANO** – Approfondimenti dal settecento ad oggi.
- e) **STORIA** – Le monarchie europee illuminate, la rivoluzione francese e Napoleone. Dalla dinastia Borbonica a quella Murattiana fino all'Unità d'Italia.
- f) **GEOGRAFIA TURISTICA**– Carlo di Borbone, la monarchie illuminate del settecento e il grand tour, Scavi archeologici

I C.d.C. sempre in piena sinergia con l'azienda partner elaborano le procedure e gli strumenti di verifica, valutazione e certificazione delle competenze acquisite al termine del percorso di ASL che costituiscono parte integrante del giudizio finale degli allievi.

**LICEO RENATO CARTESIO**  
Il Dirigente Scolastico  
Prof.ssa Donatella Acconcia

**PRISMA CONSULTING**  
L'Amministratore Unico  
Dott. Rosario Bianco

**LICEO RENATO CARTESIO**  
Il Tutor referente per la classe

**PRISMA CONSULTING**  
Referente Aziendale progetto  
Dott. Mario Renza