



**CNA PER LA SCUOLA**

*RAVENNA - ITALY*





# INDICE

1. Enterprise EBG – European Business Game: introduzione	Pag. 3
2. Obiettivi del progetto	Pag. 4
3. Risorse umane e organizzazione dello staff	Pag. 5
4. Metodologia didattica	Pag. 6
5. Missione della squadra	Pag. 7
6. Valutazione del progetto di impresa, i criteri di valutazione	Pag. 8
7. Tempi del progetto e scadenze	Pag. 9
8. Regole della simulazione	Pag. 10
9. Fasi del progetto:	
prima fase	Pag. 11
seconda fase	Pag. 16
terza fase	Pag. 19
quarta fase	Pag. 21
9. Ancora qualche suggerimento	
area index card	Pag. 22
contratto joint - venture	Pag. 26



# ENTERPRISE

**EBG - EUROPEAN BUSINESS GAME**

***Simulazione Didattica di un Progetto di Impresa***

## **INTRODUZIONE AL PROGETTO**

L'educazione nasce dalla scoperta di come fare nascere un'impresa. Siamo tutti consapevoli del ruolo essenziale dell'educazione nell'ambito di un mondo economico in costante evoluzione.

La cooperazione tra imprenditori, la tendenza alla motivazione personale e all'iniziativa acquistano un'importanza sempre maggiore; ENTERPRISE - EBG attiva e sviluppa queste competenze sottolineando il concetto di "IMPARARE AD IMPARARE".

🌀 **Il progetto di impresa elaborato da ogni squadra, attraverso le varie fasi con l'aiuto di persone adulte, consentirà di raggiungere alcuni OBIETTIVI PRIMARI.**

🌀 **Il progetto contribuisce a sviluppare "L'AMICIZIA E LA CAPACITA' DI COMPRENSIONE" e la conoscenza del contesto economico tra popoli dell'Europa.**

🌀 **Il progetto contribuisce alla "CONVERSAZIONE E COLLABORAZIONE" tra istituzioni pubbliche, individui privati, stabilendo rapporti positivi tra il mondo della scuola ed il mondo imprenditoriale.**

**ENTERPRISE-EBG** è un'iniziativa in cui si simula la progettazione di un'impresa iniziando da una idea di impresa (d'ora in poi chiamata "business idea"). Vengono coinvolti studenti, insegnanti, imprenditori, banche, consulenti ed istituzioni pubbliche.

**ENTERPRISE-EBG** è diviso in fasi e regolamentato da istruzioni e scadenze specifiche.

**GRAZIE A QUESTO MANUALE DELLO STUDENTE, SARA' POSSIBILE ORGANIZZARE IL PROGRAMMA DIDATTICO PASSO PER PASSO.** Tuttavia la parte essenziale del progetto è il lavoro svolto indipendentemente da parte di ogni squadra, ovvero al di fuori dell'orario scolastico normale ed insieme al **Mentor**, termine riferito in questa occasione ad un imprenditore incaricato di seguire un ristretto gruppo di studenti, insieme a consulenti specifici.



# OBIETTIVI DEL PROGETTO

- ▶ CONTRIBUIRE ALLA COOPERAZIONE TRA IL MONDO DELLA SCUOLA ED IL MONDO IMPRENDITORIALE.
- ▶ SOSTENERE GLI STUDENTI NELL'AFFRONTARE LA SFIDA DEL MERCATO DEL LAVORO.
- ▶ CONTRIBUIRE ALL'AMICIZIA E ALLA COMPrensIONE TRA I GIOVANI EUROPEI.

**IL COMPITO DIDATTICO E'  
"IMPARARE AD IMPARARE"**

**IL CAMBIAMENTO IMPLICA  
L'APPRENDIMENTO**



# RISORSE UMANE E ORGANIZZAZIONE DELLO STAFF

► **L'NPC (National Project Coordinator):** il coordinatore del progetto a livello nazionale e' appartenente al mondo dell'imprenditoria o della scuola. Rappresenta il punto di riferimento per lo staff del progetto(insegnanti esperti etc.).coordina l'intervento di esperti e consulenti, gli aspetti logistici etc.;incoraggia la comunicazione tra tutti i partecipanti al progetto, la distribuzione delle informazioni e del materiale didattico;mantiene viva la motivazione degli studenti in classe se e quando necessario.

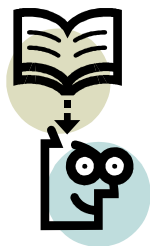
► **Gli esperti - consulenti:** il loro ruolo e' di coadiuvare gli studenti mediante metodologie e conoscenze specifiche.

► **Gli esperti e professionisti** intervengono nelle classi; i consulenti,in caso di problemi specifici, verranno contattati dagli studenti e si incontreranno al di fuori dell'orario scolastico.

► **Gli imprenditori - mentor:** intervengono nella crescita dello studente e nello sviluppo del progetto; la loro mansione e' quella di supportare la squadra nella realizzazione del progetto integrando la loro competenza con quella dei consulenti.

► **Le banche:** il ruolo della banca è garantire il credito necessario alla realizzazione del progetto;la decisione sarà una ricerca preliminare simile ad un'autentica indagine.

► **L'insegnante IPC (Internal Project Coordinator: coordinatore del progetto a livello interno):** il suo ruolo e' importante perché si mantiene in contatto con gli studenti ed i colleghi e controlla costantemente le fasi del progetto; inoltre può aiutare gli studenti spiegando il rapporto tra i contenuti del progetto ed il processo di apprendimento.



# METODOLOGIA DIDATTICA

**ENTERPRISE - EBG** consiste nel creare e progettare una piccola impresa, avente le caratteristiche necessarie per inserirsi sul mercato (con possibilità di successo).

**Ogni studente interpreta il ruolo di un piccolo imprenditore che cerca di acquisire, sviluppare e perfezionare delle capacità nei seguenti ambiti:**

- ▶ Raccolta di informazioni.
- ▶ Maggiore conoscenza di sé stessi.
- ▶ Maggiore stima in sé stessi e negli altri.
- ▶ Progettazione ed organizzazione.
- ▶ Lavoro per progetti e finalizzato ad obiettivi.
- ▶ Interazione efficace con il mondo esterno.
- ▶ Riflessioni e verifica sulle conseguenze delle decisioni.
- ▶ Considerazione di ogni risultato come ricerca/informazione.
- ▶ Per prendere nuove decisioni.



# MISSIONE DELLA SQUADRA

L'obiettivo della squadra è quello di elaborare un progetto di impresa.

**Individuare una "BUSINESS IDEA"**  
**Formare la SQUADRA**  
**Elaborare una ricerca di mercato**  
**Strutturare un progetto d'impresa**

Il progetto di impresa viene descritto in un REPORT FINALE che deve essere stampato con computer e non superare le 25 facciate (comprendenti la descrizione dell'idea di impresa, la ricerca di mercato, il contratto di accordo Internazionale, i bilanci, ogni aspetto di programmazione finanziaria ed eventuali grafici). Tutte le informazioni che la squadra vuole aggiungere per documentare il seguito per realizzare il progetto, possono andare a fare parte di una appendice separata che non ha limite di pagine (denominato "allegati"). Le illustrazioni, i grafici possono essere realizzate a colori sia nel Report finale sia nell'Appendice.

**PER OTTENERE UN BUON PROGETTO E' NECESSARIO AFFRONTARE I SEGUENTI ASPETTI:**

- ④ Descrizione di come si è giunti alla "BUSINESS IDEA"
- ④ Descrizione dei metodi adottati e dei risultati della ricerca di mercato
- ④ Descrizione dell'impresa
- ④ Descrizione dell'accordo di cooperazione
- ④ Strategia di marketing
- ④ Struttura organizzativa dell'impresa
- ④ Aspetti finanziari: da dove, come e perché è stato ottenuto il denaro necessario per gestire l'impresa( bilanci e contenuti per 3 anni)
- ④ Analisi dei punti deboli e di quelli forti. Come sono state utilizzate dalla squadra le risorse a disposizione (risorse umane, finanziarie, consulenze etc.)



# LA VALUTAZIONE DEL PROGETTO D'IMPRESA

In ogni paese verrà proclamato un VINCITORE LOCALE che parteciperà alla competizione Europea. Ogni Partner fornirà il nome di una persona (manager, insegnante, consulente etc.) che diverrà membro della Giuria.

## ***I CRITERI DI VALUTAZIONE***

1. **Completezza del progetto in ogni sua parte (15 Punti)**
2. **Originalità ed idoneità del prodotto al mercato (10 Punti)**
3. **Come è stata sviluppata l'impresa (15 Punti)**
4. **All'interno dell'impresa come sono state gestite le risorse umane e finanziarie (15 Punti )**
5. **Risoluzione dei problemi (15 Punti )**
6. **Aspetto Europeo (15 Punti)**  
Come è stata sviluppata la Strategia Europea di marketing.  
Dimostrazione di avere svolto ricerche di mercato anche a livello Europeo.  
Una previsione/proiezione di come la squadra vede lo sviluppo nell'Europa del futuro.
7. **Presentazione del progetto (15 Punti)**





# TEMPI DEL PROGETTO E SCADENZE

## Scambi di comunicazione fra le squadre:

- ⌚ Area Index Card (su richiesta) +Business Idea = Prima settimana di Novembre
- ⌚ Proposte per la joint-venture/international agreement = Prima settimana di Dicembre (prima possibilità)
- ⌚ Proposte di joint-venture/International agreement = Seconda settimana di Febbraio (seconda possibilità)
- ⌚ Progetti locali devono essere inviati all'NPC nazionale = Prima settimana di maggio
- ⌚ Proclamazione del vincitore nazionale entro il 5 giugno

**Il meeting finale Europeo di ogni anno avverrà nell'ultima settimana di fine Giugno – inizio Luglio, con la proclamazione del “vincitore dei vincitori”. I report finali nazionali devono pervenire a tutti gli NPC entro il 15 Giugno di ogni anno, pena l'esclusione dalla gara.**



# **REGOLE PER LA SIMULAZIONE**

- 1) gli studenti formeranno squadre da un minimo di 3 ad un massimo di 5 membri.
- 2) ogni membro della squadra ha il suo ruolo e compie la mansione concordata.
- 3) la simulazione deve essere svolta seguendo tempi prefissati.
- 4) un elemento indispensabile per vincere è che tutte le fasi del progetto siano state completate.
- 5) l'insegnante deve mantenere una posizione neutrale rispetto alle varie squadre che si formeranno, distribuendo appoggio e consigli a tutti nello stesso modo.
- 6) l'esecuzione di Enterprise - EBG non deve mai ostacolare il regolare svolgimento delle lezioni normali, che hanno sempre la priorità.
- 7) l'impresa progettata dovrà fornire un prodotto/servizio e quindi le ricerche di mercato sono fondamentali.
- 8) ogni squadra ha a sua disposizione un capitale iniziale pari al 30% dell'ammontare necessario per la realizzazione dell'impresa (su base del bilancio del primo anno)
- 9) le "business idea" devono tenere conto della notevole rilevanza che la questione dello sviluppo sostenibile ha ormai acquisito in tutto il mondo.



# FASI DEL PROGETTO

*IL LAVORO DI SIMULAZIONE PER LA CREAZIONE D'IMPRESA SI  
SVILUPPA IN QUATTRO FASI.*

## PRIMA FASE

**OBIETTIVI:** Comprendere gli scopi del progetto, le istruzioni e gli obiettivi. Conoscere il contesto economico locale/internazionale e stimolare il potenziale creativo.

### **IN QUESTA FASE GLI STUDENTI:**

- acquisiscono nuove conoscenze;
- dimostrano le proprie potenzialità;
- iniziano a pensare a possibili "business idea";

### **PROGRAMMI DIDATTICI:**

**PRESENTAZIONE DEL PROGETTO:** organizzazione, riferimenti, tempi/scadenze, obiettivi ed istruzioni.

**Obiettivi didattici:** Spiegare cosa ci si aspetta dagli studenti, creare interesse a fornire una motivazione.

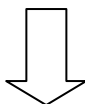
## **CONTESTO LOCALE SOCIO/ECONOMICO: storia,tendenze,imprese**

**Obiettivi Didattici:** Comprendere il contesto locale di riferimento in cui la Business idea deve inserirsi.

In questo programma gli studenti compileranno, lavorando in gruppo, una AREA INDEX CARD (cioè una scheda descrittiva dell'area socio economica in cui vivono). E' allegato un fac-simile alla fine del manuale.

## **PREPARAZIONE DELL'INTERVISTA AGLI IMPRENDITORI**

Le lezioni di preparazione sono finalizzate all'elaborazione di domande che verranno rivolte a imprenditori. L'intervista rappresenterà inoltre l'opportunità per spiegare agli studenti concetti e termini sconosciuti. Grazie all'intervista gli studenti potranno comprendere meglio i concetti di impresa e di imprenditore.



### [Linee guida per l'intervista:](#)

- L'IDEA: Come è stata formulata, con che cosa è stata raffrontata e da chi è stata sostenuta/criticata e perché.
- IL PRODOTTO/SERVIZIO: Quali esigenze soddisfa, quali sono i punti forti del prodotto.
- IL MERCATO: Come sono stati identificati i potenziali clienti, come è stato commercializzato il prodotto ai clienti.
- ORGANIZZAZIONE: Chi è responsabile dell'organizzazione interna, chi è responsabile per lo sviluppo del processo di produzione (partners o i dipendenti) , perché è stato scelto un tipo particolare di società.
- DIFFICOLTA': Quali sono state le difficoltà principali, perché non avete rinunciato, chi vi ha aiutato.
- MOTIVAZIONE: Perché avete creato un'impresa, quali ambizioni sono state soddisfatte.
- COMPETIZIONE EUROPEA: Che tipo di strategia( investimenti, alleanze) verranno elaborate.

***Nella classe saranno presenti 2 imprenditori aventi diverse esperienze (produzione, organizzazione, appartenenti a fasce diverse per sesso ed età). Ognuno avrà 15 minuti a propria disposizione per una presentazione, poi seguiranno le domande da parte degli studenti.***

## **L'IMPRESA: esempi di una scelta imprenditoriale**

**Obiettivi Didattici:** conoscere attraverso le parole degli imprenditori, la funzione e gli obiettivi dell'azienda, le motivazioni individuali ed i progressi personali ottenuti durante la carriera imprenditoriale.

## **DOVE TROVARE L'IDEA**

**Obiettivi Didattici:** stimolare la ricerca di "BUSINESS IDEA", insegnare come raccogliere tutte le informazioni utili. Conoscere le relazioni tra idea/mercato/capacità. Imparare come redigere una scheda riguardante un'area specifica.

### **GLI STUDENTI PROPORRANNO UNA BUSINESS IDEA (INDIVIDUALE)**

#### **ALCUNI MODI PER INDIVIDUARE LE "BUSINESS IDEAS":**

- ⓐ Ascoltare le persone quando dicono " Se solo potessi.....",
- ⓐ Trovare nuovi modi per fare le cose,
- ⓐ Idee provenienti da vacanze e viaggi,
- ⓐ Idee relazionate ad un hobby,
- ⓐ Tenere conto dei cambiamenti demografici,
- ⓐ Utilizzare tecniche di creatività,
- ⓐ Sviluppare le proprie capacità,
- ⓐ elaborare un'idea nuova sulla base di due o più idee
- ⓐ effettuare una ricerca di mercato

### **ATTENZIONE!**

**LA COMBINAZIONE : IDEA / CAPACITA' / MERCATO**

**E' SEMPRE NECESSARIA**

# DESCRIZIONE DI UNA BUSINESS IDEA

- ④ Qual è la vostra idea e da dove è nata.
- ④ Quali sono i prodotti/servizi proposti.
- ④ Come vengono forniti tali prodotti/servizi.
- ④ Quali bisogni vengono soddisfatti dal vostro prodotto/servizio
- ④ Esistono prodotti/servizi simili sul mercato.
- ④ Confrontando questi prodotti quali sono i punti deboli e quelli forti dei prodotti da voi proposti.
- ④ Chi è il potenziale cliente dei vostri prodotti: persone, età, sesso, professione, residenza, imprese etc.
- ④ Quali sono le loro caratteristiche.
- ④ Quali sono le ragioni per cui, secondo voi, il potenziale cliente è interessato al vostro prodotto.
- ④ Chi sono i vostri concorrenti.
- ④ Dove pensate di stabilire la sede dell'impresa e perché.
- ④ Quanto denaro ritenete che sia necessario per potere avviare un'impresa.
- ④ Con chi lavorerete all'interno dell'impresa
- ④ Come verranno distribuite le responsabilità.

# COME VALUTARE LA QUALITA' DELLA VOSTRA IDEA

## Elenco dei criteri:

- *Avete considerato tutte le qualità dell'idea?*
- *Avete identificato l'esigenza esatta che l'idea deve soddisfare?*
- *La vostra idea è nuova o è una combinazione di idee già esistenti?*
- *Che tipo di ricavi vi aspettate a breve termine?*
- *E a lungo termine?*
- *Avete analizzato gli eventuali effetti o limiti dell'idea?*
- *Avete considerato i fattori economici relativi alla realizzazione dell'idea per il mercato?*
- *Il mercato è pronto a recepirla?*
- *Vi sarà concorrenza se l'idea è ritenuta concorrenziale?*
- *L'idea è adattabile e compatibile con la vostra realtà?*
- *Quanto tempo sarà necessario per realizzare l'idea?*

# SECONDA FASE

**OBIETTIVI:** Trovare partners (della vostra stessa classe) disposti a realizzare la vostra idea. Formare una squadra completa, cercare un imprenditore che vi segua in qualità di Mentor ed iniziare a verificare le possibilità di realizzazione di questa idea sul mercato.

In questa fase i giocatori:

- ☺ ***Espongono le proprie idee.***
- ☺ ***Scelgono amici/partners e formano le squadre.***
- ☺ ***Effettuano un primo esame della “BUSINESS IDEA”.***
- ☺ ***Cercano un partner europeo.***

**Prima settimana di novembre**

INVIARE L'AREA INDEX CARD E LA BUSINESS IDEA A TUTTI GLI ALTRI PARTNERS DI ENTERPRISE.

## **PROGRAMMI DIDATTICI:**

### **FORMAZIONE DELLA SQUADRA**

**Obiettivo didattico:** attraverso la presentazione orale delle proprie idee alla classe ogni studente partecipante cerca dei partners tentando di convincerli ad abbandonare le loro idee e ad aderire alla propria.

OGNI SQUADRA VA DA UN MINIMO DI 3 MEMBRI AD UN MASSIMO DI 5.



## CREATIVITA' E LAVORO DI GRUPPO

**Obiettivi didattici:** verificare la creatività individuale degli studenti a sviluppare le loro capacità di LAVORARE IN GRUPPO.

### lavoro individuale

Una volta che si è formata la squadra, la BUSINESS IDEA verrà rielaborata sulla base delle proposte dei nuovi membri del gruppo.

QUESTA NUOVA BUSINESS IDEA VERRA' RACCOLTA DAGLI NPC E DISTRIBUITA A TUTTE LE ALTRE SQUADRE che si sono formate per facilitare la scelta di eventuali partner per joint-venture.

### lavoro di gruppo

CON IL CONTRIBUTO DEI MEMBRI DELLA VOSTRA SQUADRA, SI POTRANNO ALLARGARE LE PROPOSTE DELLA VOSTRA IMPRESA.

## L'ADOZIONE

**Obiettivi didattici:** inizialmente la nuova idea verrà illustrata agli imprenditori che saranno liberi di scegliere quale squadra sostenere e seguire. Successivamente si avrà l'incontro in classe con le squadre per potersi scambiare conoscenze e decidere gli incontri futuri tra imprenditori e squadre.

## IL MERCATO EUROPEO

**Obiettivi didattici:** conoscere le caratteristiche generali della relazione del mercato con la vita economica. Conoscere il tipo di cooperazione esistente tra imprese appartenenti a due o più paesi membri, i legami logistici e gli accordi formali.

# COME E PERCHE' STIPULARE UN ACCORDO DI COOPERAZIONE

**OBIETTIVO DIDATTICO:** conoscere i contenuti di tutte le possibili forme di associazione tra due società: joint-venture, accordo di vendita, cooperazione nella ricerca tecnologica, scambio di azione etc....

**LAVORO INDIVIDUALE:** sulla base dell'analisi dell'Area Index Card e dell'elenco di tutte le BUSINESS IDEA la squadra deve identificare il partner migliore. A questo punto la squadra, con l'assistenza dell'NPC, invia la richiesta di cooperazione che verrà valutato dall'altro partner.

## **SUGGERIMENTI PER L'ELABORAZIONE DI UN CONTRATTO DI ACCORDO PER UNA JOINT-VENTURE:**

- ④ Dettagli riguardanti la società (denominazione, indirizzo, attività)
- ④ Offerta dell'accordo di joint-venture
- ④ Oggetto dell'accordo di joint-venture
- ④ Durata dell'accordo
- ④ Denominazione del progetto di joint-venture
- ④ Firme del partner

**QUESTO CONTRATTO DOVRA' ESSERE PARTE  
DEL RAPPORTO FINALE DI IMPRESA**

Alla fine del manuale, sono riportate delle indicazioni per attivare le Joint Venture.

# TERZA FASE

**OBIETTIVI:** elaborare il progetto di impresa, avvalendosi dei risultati delle ricerche di mercato e dell'aiuto dei consulenti.

**IN QUESTA FASE I GIOCATORI:**

- 🕒 utilizzeranno i risultati delle ricerche di mercato.
- 🕒 organizzeranno l'idea.
- 🕒 cercheranno i fondi interpellando banche ed altre istituzioni finanziarie.

## **PROGRAMMI DIDATTICI:**

### **RICERCHE DI MERCATO**

**OBIETTIVI DIDATTICI:** conoscere gli obiettivi, le metodologie di lavoro ed i mezzi delle ricerche di mercato. Acquisire abilità riguardanti la conduzione di indagini di piccole dimensioni per verificare la BUSINESS IDEA.

#### 🕒 lavoro individuale

Sulla base delle informazioni raccolte ed analizzate, si effettueranno le necessarie modifiche del progetto-idea. In alcuni casi potrebbero emergere delle ragioni che portano all'abbandonare l'idea iniziale ed in questo caso la squadra, con l'aiuto dell'imprenditore che l'ha adottata, svilupperà una nuova BUSINESS IDEA.

### **IL CAPITALE**

**AD OGNI SQUADRA CHE PRENDE PARTE AL GIOCO VERRA' FORNITO UN CAPITALE PARI AL 30% DELL'AMMONTARE TOTALE NECESSARIO ALLA REALIZZAZIONE DELL'IMPRESA.**

*I progetto di impresa deve riflettere una strategia realistica di raccolta del 70% dei fondi mancanti e deve fornire spiegazioni in merito alla ragione che giustifica le fonti di finanziamento scelte.*

## COME ELABORARE IL PROGETTO D'IMPRESA

**OBIETTIVO DIDATTICO:** conoscere tutti i punti chiave che devono essere compresi nel progetto di impresa.

### IL PROGETTO INCLUDE:

- ④ LA DESCRIZIONE DELL'IMPRESA E DEI PRODOTTI
- ④ LA SITUAZIONE ECONOMICA
- ④ IL SETTORE E L'ANALISI DI MERCATO
- ④ IL PROGETTO DI MARKETING
- ④ IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO
- ④ LA SINTESI DELLE PROSPETTIVE DELL'IMPRESA PER I PROSSIMI 3 ANNI
- ④ L'ANALISI DEI PUNTI FORTI E DEI PUNTI DEBOLI
- ④ L'ORGANIZZAZIONE DELLE RISORSE UMANE E TECNICHE

## QUESTIONI FISCALI E FINANZIARIE

**OBIETTIVI DIDATTICI:** conoscere i problemi che si possono incontrare nella raccolta dei fondi necessari. Conoscere le difficoltà relative ai problemi finanziari, allo status legale, agli atti amministrativi ed agli aspetti fiscali dell'impresa che si vuole creare.

# QUARTA FASE

**OBIETTIVI DIDATTICI:** elaborare la versione finale del progetto, che dovrà essere consegnata alla giuria. Verificate e valutate all'interno della squadra ciò che avete imparato fino ad ora, riflettete sui progressi e sugli errori commessi nelle varie fasi del gioco.

## **PROGRAMMI DIDATTICI:**

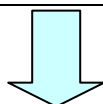
### **FATTORI CHIAVE PER IL SUCCESSO NELLA GESTIONE DI UNA IMPRESA**

**OBIETTIVO DIDATTICO:** approfondire la comprensione dei problemi principali connessi alla gestione di un'impresa.

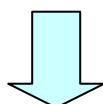
### **VERIFICA DELLA COMPrensIONE**

**OBIETTIVO DIDATTICO:** valutare e stabilire la comprensione raggiunta attraverso ampie discussioni con tutte le altre squadre della stessa scuola.

**I PROGETTI (REPORT FINALI)  
DEVONO ESSERE INVIATI AGLI NPC ENTRO LA PRIMA SETTIMANA DI MAGGIO**



**FINALE – MEETING NAZIONALE  
(entro il 5 Giugno di ogni anno)  
PREMIAZIONE DEL MIGLIORE PROGETTO A LIVELLO NAZIONALE**



**FINALE-MEETING EUROPEO  
(una settimana a fine giugno – inizio luglio di ogni anno)**  
Durante il “meeting europeo” a cui partecipano tutte le squadre risultate vincitrici a livello locale, ogni squadra avrà 15 minuti a disposizione per presentare il progetto utilizzando power point, video, dimostrazioni, ecc...



# ...ANCORA QUALCHE SUGGERIMENTO...

## **LINEE GUIDA PER LA DESCRIZIONE DELL'ECONOMIA LOCALE PER LA PREPARAZIONE DELL'AREA INDEX CARD**

### **INDUSTRIE LOCALI:**

- Che tipo di industrie esistono nella vostra area?
- Sono in crisi?
- Sono un investimento interessante?
- Rispettano l'ambiente?
- Sono industrie del futuro?

### **MERCATO DEL LAVORO**

Linee guida per la descrizione del mercato del lavoro locale

### **POPOLAZIONE LOCALE E MERCATO DEL LAVORO:**

- Quali sono le principali tendenze demografiche?
- Vi è una combinazione equilibrata delle varie fasce di età?
- Quali sono le conseguenze di qualsiasi squilibrio ( emigrazione di giovani etc...)?
- Qual è la relazione tra tendenze demografiche e disponibilità di lavoro?
- Quali sono le competenze che la popolazione possiede?
- Quali competenze sono quelle necessarie alle nuove industrie e a quelle attuali?
- Esistono programmi di formazione sufficientemente buoni?

### **RISORSE**

- L'area riceve sovvenzioni locali, regionali o nazionali?
- L'area ha diritto di ricevere i fondi strutturali dell'Unione Europea oppure altri fondi?
- Vi è disponibilità di altre fonti di finanziamento?

### **INFRASTRUTTURE**

- Qual è la qualità dei collegamenti stradali, aerei, marittimi e delle telecomunicazioni ?
- Esiste uno spazio sufficiente per lo sviluppo?

## **SCHEDA PER LA PRESENTAZIONE DELL'AREA INDEX CARD**

City – Area – Country

School address:

Phone and Fax number:

Best day/time to call:

Teacher – Coordinator:

Principal:

Description of the curricula:

Main holidays during the school year:

From:	To:	From:	To:
-------	-----	-------	-----

From:	To:	From:	To:
-------	-----	-------	-----

Description of the Local Economy:

Description of the situation of the local resource, of the environment and infrastructure:

The map and where we are:



## COME PRESENTARE LA BUSINESS IDEA AD ALTRE SQUADRE, PER LA DEFINIZIONE DELLA JOINT VENTURE

- DENOMINAZIONE DELLA SOCIETA'
- SCUOLA E PAESE DI APPARTENENZA DEL GRUPPO
- DESCRIZIONE DEL PRODOTTO/SERVIZIO
- STRATEGIE DI MERCATO E PROPOSTA DI JOINT VENTURE (che cosa si cerca o si propone per la creazione della joint venture)
- MEMBRO DELLA SQUADRA A CUI INDIRIZZARE LE COMUNICAZIONI (numero di telefono, e-mail)

Di seguito è allegata una scheda che può essere compilata per il contatto

Name of the company
School and Town
Description of the product/ service
Market strategy in European dimension and joint venture proposal
Team member to addresses the communication

## FAC SIMILE DI CONTRATTO DI JOINT VENTURE

Per facilitare la stesura di un contratto Joint – Venture o di Cooperation Agreement (ovvero Accordo di Cooperazione) si da qui di seguito un modello generale, che può servire da base (con eventuali aggiunte/sostituzioni/ rettifiche legate alla specificità del contratto) alla loro stipula.

### CONTRATTO DI JOINT – VENTURE

LA DITTA  
(NOME).....CON SEDE IN .....(CITTA').....  
.....(NAZIONE).....VIA.....  
Nr.....COD.FISC.....P.IVA.....

ATTIVITA' SVOLTA.....

### OFFRE ALLA

DITTA.....  
CON SEDE IN.....  
ATTIVITA' SVOLTA.....

### UN ACCORDO JOINT – VENTURE

Per il conseguimento dei seguenti obiettivi:

.....  
.....

DURATA DELL'ACCORDO.....

DENOMINAZIONE DEL PROGETTO/ ACCORDO.....  
.....

APPORTI della Ditta (offerente):

PRODOTTI.....  
SERVIZI.....

APPORTI della Ditta (contraente):

PRODOTTI.....  
SERVIZI.....

GESTIONE del progetto:

RESPONSABILI: ditta offerente.....  
ditta contraente.....

Firma del mittente

Firma ditta destinataria

In order to make the drawing up of the joint – venture contracts of cooperation agreement easier, you can if you want follow the model here below, which can be used as a base (that can be modified with supplements/ substitutions/ changes in connection with the specific contract) when drawing up the contract/ agreement.

#### PROFORMA JOINT – VENTURE CONTRACT

The firm (corporate name).....  
Based in (Town).....(country).....  
(street address).....  
VAT number.....  
Activiy.....

#### OFFERS TO

Firm (corporate name).....  
Based in.....  
Activity .....

#### A JOINT – VENTURE AGREEMENT

In order to reach the following objectives:.....  
Agreement validity.....  
Project/ Agreement.....  
Denomination.....  
Contribution by the (offering) firm:  
Products.....  
Services.....  
Capital.....  
Share .....

Project Management:  
Partner's obligation.....  
Partner's powers (right).....  
People in charge: offering firm.....  
accepting firm.....

Seading firm signature

Receiving firm signature



# **CONTATTI**

**CNA PER LA SCUOLA  
ECIPAR DI RAVENNA**

**Viale Randi 90  
48121 – Ravenna (RA)**

**Tel. 0544 298760  
Fax: 0544 239952**

**E-mail:  
[agambi@ecipar.ra.it](mailto:agambi@ecipar.ra.it)  
[mbordini@ecipar.ra.it](mailto:mbordini@ecipar.ra.it)**