



ELEVATE

EMPOWER WOMEN IN ENTREPRENEURSHIP

2024-2-RO01-KA220-YOU-000280883

ELEVATE

**Empowering Young
Women in
Entrepreneurship**

**Toolkit for
facilitators**



**Co-funded by
the European Union**



Sommario

1. Introduzione	4
1.1. Finalità del Toolkit.....	4
1.2. Obiettivi del Toolkit.....	4
1.3. Destinatari.....	5
1.4. Come utilizzare il Toolkit	6
2. Panoramica della struttura del Toolkit.....	7
2.1. Framework e Metodologia	7
2.1.1. L'Approccio ELEVATE.....	7
2.1.2. Metodologia dei Workshop	8
2.1.3. Strumenti per i Facilitatori	8
2.2. Connessione con le Unità di Micro-apprendimento.....	9
3. Guida all'implementazione per gli attori locali.....	11
3.1. Piani di Lezione	11
3.1.1. Motivazione e Definizione degli Obiettivi.....	11
3.1.2. Sviluppo dell'Idea di Business	13
3.1.3. Pianificazione Finanziaria e delle Risorse	15
3.1.4. Marketing e Branding per le Imprese Sostenibili.....	17
3.2. Valutazione e Reporting.....	20
3.2.1. Valutazione dei Progressi di Apprendimento dei Partecipanti	20
3.2.2. Modelli di Presenza e Documentazione	21
3.2.3. Modello di Report sui Risultati del Workshop.....	21
3.2.4. Linee Guida per la Documentazione Visiva	21
4. Mentorship e Networking	23
4.1. Progettazione del Programma di Mentoring.....	23
4.1.1. Struttura del Programma.....	23
4.1.2. Criteri di Selezione dei Mentori.....	23

4.1.3. Processo di Abbinamento	23
4.2. Attività di Mentoring	24
4.2.1. Struttura del Mentoring Individuale.....	24
4.2.2. Sessione di Speed Mentoring	24
4.2.3. Mentoring di Gruppo / Ask an Expert.....	24
4.3. Monitoraggio dell'Impatto del Mentoring	25
5. Conclusione	27

1. Introduzione

1.1. Finalità del Toolkit

Il **Toolkit ELEVATE** è stato sviluppato per supportare i partner di progetto, gli educatori, i formatori e le parti interessate locali nella realizzazione di attività strutturate e orientate alla pratica, che rafforzino le unità di micro-apprendimento ELEVATE sull'imprenditorialità sostenibile.

Il Toolkit assolve una duplice funzione:

- **Come quadro metodologico** per la progettazione, la pianificazione e l'erogazione di workshop e sessioni di formazione.
- **Come pacchetto di risorse pratiche** che fornisce strumenti pronti all'uso, modelli, materiali di orientamento ed esempi illustrativi.

I suoi obiettivi sono:

- Rafforzare l'educazione imprenditoriale per le giovani donne, con un focus su sostenibilità, innovazione ed empowerment.
- Consentire alle parti interessate locali di tradurre i contenuti di micro-apprendimento in formati di workshop interattivi e basati sull'esperienza.
- Facilitare lo sviluppo di una rete di supporto transnazionale che colleghi mentori, educatori e imprenditrici emergenti.
- Fornire strumenti strutturati per migliorare la visibilità, la diffusione e la promozione degli output di ELEVATE, incluse le unità di micro-apprendimento, le risorse di supporto e i risultati del progetto.

1.2. Obiettivi del Toolkit

Il Toolkit ELEVATE è guidato da cinque obiettivi interconnessi che ne definiscono sia la struttura sia l'applicazione pratica.

Il primo obiettivo è garantire l'integrazione tra i contenuti di micro-apprendimento di ELEVATE e la pratica imprenditoriale reale. Il Toolkit è progettato per collegare l'apprendimento digitale con attività esperienziali, consentendo ai partecipanti di applicare i concetti teorici attraverso workshop, esercizi di gruppo e compiti pratici. In questo modo, trasforma l'acquisizione di conoscenze in competenze applicate.

Il secondo obiettivo è **l'empowerment**. Il Toolkit supporta lo sviluppo della creatività, della capacità di leadership, dell'iniziativa e della fiducia in sé stesse tra le giovani donne. Attraverso metodologie partecipative ed esercizi pratici, incoraggia le partecipanti a

esplorare il proprio potenziale imprenditoriale, a esprimere le proprie idee e a rafforzare le capacità decisionali in un ambiente di apprendimento supportivo.

Il Toolkit promuove anche la **collaborazione** a livello locale e transnazionale. Facilita la cooperazione tra educatori, mentori, organizzazioni e partner di progetto, incoraggiando al tempo stesso l'apprendimento tra pari. Favorendo interazioni strutturate tra paesi e settori, contribuisce a costruire una rete solida e coesa attorno all'imprenditorialità sostenibile.

La **visibilità** costituisce un altro obiettivo chiave. Il Toolkit fornisce orientamenti pratici e strumenti di comunicazione per supportare la diffusione e la promozione dei materiali e dei risultati di ELEVATE. Ciò include il miglioramento della consapevolezza delle unità di micro-apprendimento, la valorizzazione delle buone pratiche e il rafforzamento del profilo pubblico delle attività di progetto a livello locale, nazionale e internazionale.

Infine, il Toolkit è progettato con la **sostenibilità** come principio guida. Oltre a supportare l'implementazione del progetto, mira a garantire che le conoscenze, i partenariati e le reti costruite attraverso ELEVATE continuino a generare impatto oltre il periodo formale del progetto. Le metodologie e le risorse sono pertanto strutturate per rimanere adattabili, trasferibili e rilevanti nel tempo.

1.3. Destinatari

Il Toolkit ELEVATE è destinato a un gruppo eterogeneo di parti interessate coinvolte nell'educazione imprenditoriale e nel supporto alle giovani donne.

Si rivolge principalmente a educatori e formatori che progettano ed erogano workshop o programmi di formazione sull'imprenditorialità. Il Toolkit fornisce loro orientamento metodologico, attività strutturate e strumenti pratici per facilitare esperienze di apprendimento coinvolgenti e orientate ai risultati.

È destinato anche a organizzazioni locali, organizzazioni non governative, incubatori d'impresa e iniziative comunitarie che lavorano direttamente con aspiranti imprenditrici o imprenditrici nelle fasi iniziali. Per questi soggetti, il Toolkit offre risorse adattabili che possono essere integrate nei programmi esistenti o utilizzate per sviluppare nuove iniziative allineate ai principi dell'imprenditorialità sostenibile.

I mentori e i professionisti che supportano le giovani donne nel loro percorso imprenditoriale rappresentano un altro pubblico chiave. Il Toolkit li dota di approcci strutturati e strumenti di facilitazione che possono rafforzare i processi di mentoring e promuovere una guida riflessiva e orientata agli obiettivi.

Il Toolkit supporta inoltre i partner di progetto che coordinano le attività a livello nazionale e transnazionale. Fornisce un quadro comune che garantisce la coerenza dell'implementazione, facilita la collaborazione tra paesi e promuove standard di qualità uniformi per tutto il ciclo di vita del progetto.

1.4. Come utilizzare il Toolkit

Il Toolkit è organizzato in una sequenza logica che riflette le principali fasi dell'implementazione del progetto, dalla preparazione metodologica e dalla progettazione dei workshop alla valutazione e al follow-up. Ogni sezione si sviluppa a partire dalla precedente, offrendo orientamento pratico e materiali pronti all'uso che supportano un'erogazione strutturata ed efficace.

Può essere utilizzato sia come guida autonoma all'implementazione sia in complemento diretto alla piattaforma di micro-apprendimento ELEVATE. Se usato insieme alle unità digitali, il Toolkit consente ai facilitatori di approfondire i risultati di apprendimento attraverso esercizi interattivi, discussioni di gruppo e compiti applicati che ne rafforzano i concetti chiave.

I materiali inclusi nel Toolkit sono progettati per essere adattabili a diversi contesti nazionali, culturali e organizzativi. I partner di progetto e le parti interessate locali sono incoraggiati a personalizzare i modelli, gli esempi e gli strumenti in base alle proprie esigenze specifiche, inclusa la traduzione dei contenuti o la modifica dei formati per adattarli ai pubblici locali.

Tutte le componenti del Toolkit si basano su approcci partecipativi e centrati sul discente. Piuttosto che promuovere il trasferimento passivo di conoscenze, le attività privilegiano il coinvolgimento, la riflessione, la collaborazione e l'applicazione pratica. In questo modo si garantisce che i partecipanti siano attivamente coinvolti nel processo di apprendimento e supportati nella traduzione delle idee in azioni imprenditoriali concrete.

2. Panoramica della struttura del Toolkit

Il Toolkit ELEVATE è stato sviluppato come quadro strutturato di implementazione per guidare i partner di progetto e le parti interessate locali nella realizzazione di attività pratiche che completino e rafforzino la piattaforma di micro-apprendimento ELEVATE.

Il suo scopo principale è supportare i partner nel tradurre i contenuti di apprendimento digitale in workshop interattivi basati sull'esperienza e in processi di mentoring. Inoltre, il Toolkit delinea le attività necessarie per stabilire e sostenere una rete di supporto transnazionale volta a rafforzare l'educazione imprenditoriale per le giovani donne. Fornisce anche indicazioni su come promuovere e migliorare la visibilità di tutti gli output di ELEVATE, supportando nel contempo un coordinamento efficace delle attività locali e transfrontaliere per massimizzare l'impatto sul gruppo target.

Il Toolkit è organizzato in sei sezioni complete. Ogni sezione include contesto di base, una giustificazione metodologica, istruzioni passo-passo, modelli adattabili ed esempi pratici per garantire un'implementazione coerente e di alta qualità nei diversi paesi.

2.1. Framework e Metodologia

2.1.1. L'Approccio ELEVATE

Questa sezione introduce i fondamenti pedagogici e metodologici del Toolkit. L'approccio ELEVATE si basa sui principi dell'apprendimento esperienziale, con enfasi sul "imparare facendo" e sulla co-creazione. Piuttosto che affidarsi esclusivamente all'insegnamento teorico, la metodologia privilegia il coinvolgimento pratico, la riflessione e lo scambio tra pari.

L'approccio incoraggia la partecipazione attiva, la risoluzione collaborativa dei problemi, la creatività e il pensiero critico. È progettato per essere inclusivo e adattabile, garantendo la pertinenza per gruppi misti e contesti culturali diversi. Particolare attenzione è dedicata alla creazione di ambienti di apprendimento sicuri ed emancipanti, in cui le giovani donne possano acquisire fiducia, sperimentare idee e rafforzare la propria identità imprenditoriale.

La dimensione della sostenibilità è integrata in tutta la metodologia, non come argomento a sé stante ma come prospettiva trasversale incorporata in tutte le fasi dell'apprendimento e della facilitazione.

2.1.2. Metodologia dei Workshop

I workshop possono essere erogati in formati diversi a seconda delle esigenze locali e della disponibilità dei partecipanti. I formati suggeriti includono sessioni brevi di 1,5–2 ore, workshop di mezza giornata o programmi intensivi di due o tre giorni. La flessibilità è incoraggiata, poiché la durata può variare in base ai profili dei beneficiari e al ritmo di apprendimento.

Una struttura consigliata per i workshop prevede:

- Un'introduzione focalizzata che stabilisca obiettivi e contesto.
- Lavoro di gruppo strutturato o esercizi interattivi.
- Riflessione e scambio tra pari.
- Feedback e consolidamento dei risultati di apprendimento.

La metodologia integra diverse tecniche partecipative, tra cui:

- **Design thinking**, particolarmente rilevante per la generazione e la validazione di idee di business sostenibili.
- **Peer learning**, che facilita lo scambio reciproco di esperienze e la riflessione collaborativa.
- **Scenario-based learning**, che consente ai partecipanti di esplorare le sfide reali della sostenibilità e le risposte imprenditoriali.

Il Toolkit prevede l'implementazione di almeno quattro workshop strutturati per gruppo target, anche se questo numero può essere adattato in base ai piani di implementazione nazionali.

2.1.3. Strumenti per i Facilitatori

Durante i workshop, si raccomanda l'utilizzo di un insieme pratico di risorse per i facilitatori. Questi includono:

- Una checklist strutturata per il facilitatore che copra le fasi di preparazione, erogazione e follow-up.
- Un modello di progettazione delle attività per supportare la pianificazione coerente delle sessioni.
- Formati di agenda campione per workshop brevi, medi e prolungati.
- Rompighiaccio ed attività energizzanti progettate per favorire il coinvolgimento e la coesione del gruppo.
- Dispense stampabili per i partecipanti.

- Modelli di valutazione calibrati sia per i partecipanti al workshop sia per i mentori coinvolti nelle attività di follow-up.

2.2. Connessione con le Unità di Micro-apprendimento

Le attività pratiche del Toolkit si allineano e rafforzano i moduli di micro-apprendimento sulla piattaforma ELEVATE. Ogni unità di micro-apprendimento è accompagnata da:

- Un riepilogo conciso degli obiettivi di apprendimento.
- Attività di workshop suggerite collegate ai contenuti digitali.
- Strumenti e modelli pratici.
- Risultati di apprendimento attesi.

L'allineamento garantisce la coerenza tra le componenti online e offline, trasformando le conoscenze teoriche in competenze pratiche.

I moduli di micro-apprendimento trattati includono:

- **Comprendere l'imprenditorialità sostenibile:** Introduzione ai principi della sostenibilità, all'economia circolare, alle metriche ESG, ai modelli di business sostenibili e alla triplice linea di fondo (Persone, Pianeta, Profitto). Le attività pratiche si concentrano sull'identificazione di opportunità di business sostenibili e sull'analisi delle sfide globali come il cambiamento climatico, la disuguaglianza e la scarsità di risorse.
- **Attitudine e mentalità imprenditoriale:** Supporto allo sviluppo della creatività, resilienza, adattabilità, leadership e abilità comunicative. Possono essere incorporati elementi del framework ENTRE-COMP per strutturare lo sviluppo delle competenze.
- **Sviluppo dell'idea di business:** Guida ai partecipanti nella generazione, nel perfezionamento e nella validazione di idee di business sostenibili. Le attività possono includere metodi di brainstorming, analisi dei gap di mercato, sviluppo di prototipi e preparazione del pitch.
- **Pianificazione finanziaria e delle risorse:** Introduzione alle previsioni finanziarie, al budget orientato alla sostenibilità e a fonti di finanziamento alternative come sovvenzioni, investimenti a impatto e crowdfunding.
- **Marketing e branding per le imprese sostenibili:** Supporto al branding etico, allo storytelling della sostenibilità, al posizionamento e al coinvolgimento dei mercati

di consumatori consapevoli. Le attività possono includere la progettazione di strategie per i social media e la preparazione dell'elevator pitch.

- **Aspetti legali e conformità per le imprese sostenibili:** Fornisce una comprensione di base dei processi di registrazione aziendale, delle normative pertinenti e delle certificazioni di sostenibilità, potenzialmente supportata da risorse di e-learning complementari.

Oltre ai workshop, il Toolkit delinea una **componente di mentoring strutturata** progettata per rafforzare i meccanismi di supporto a lungo termine. Il modello di mentoring prevede circa 10 ore di mentoring per partecipante nell'arco di tre mesi. Ciò può includere sessioni individuali, mentoring di gruppo e formati di "speed-dating" in cui i partecipanti interagiscono con più mentori in scambi strutturati e brevi. Le attività di mentoring sono supportate da risorse dedicate sia per i mentori sia per i mentee, tra cui materiali di orientamento, modelli di sessione e strumenti di valutazione. Sono inclusi meccanismi di feedback per valutare sia la qualità del mentoring sia i progressi dei partecipanti.

3. Guida all'implementazione per gli attori locali

Questa sezione fornisce orientamento operativo per gli attori locali responsabili dell'erogazione delle attività ELEVATE a livello nazionale. Traduce il quadro metodologico in fasi concrete di implementazione e garantisce coerenza, assicurazione della qualità e reporting efficace nei paesi partner.

L'orientamento riguarda l'integrazione dei piani di lezione, la valutazione dei partecipanti, gli standard di documentazione e i requisiti di reporting. È progettato per supportare educatori, formatori e organizzazioni nella realizzazione di interventi strutturati, misurabili e di alta qualità, in linea con gli obiettivi di ELEVATE.

3.1. Piani di Lezione

Questa sottosezione contiene i piani di lezione sviluppati dai partner di progetto e allineati alle unità di micro-apprendimento di ELEVATE.

Ogni piano di lezione segue una struttura tipica per garantire la coerenza tra i paesi e include:

- Obiettivi di apprendimento chiari
- Durata e formati definiti
- Descrizioni delle attività passo-passo
- Materiali richiesti e indicazioni sulla preparazione
- Output attesi
- Componenti di riflessione e valutazione

I piani di lezione sono progettati per essere adattabili a diversi gruppi, ambienti di apprendimento e contesti nazionali. I facilitatori sono incoraggiati a personalizzare gli esempi e i casi studio per riflettere le realtà del mercato locale, mantenendo al tempo stesso il focus sulla sostenibilità integrato nel framework ELEVATE.

3.1.1. Motivazione e Definizione degli Obiettivi

Nome della micro-unità	Motivazione e definizione degli obiettivi per le imprenditrici
Gruppo target	Imprenditrici nelle fasi iniziali o di ideazione, incluse aspiranti imprenditrici che affrontano dubbi su sé stesse, lacune di fiducia o reti di supporto limitate

Panoramica della micro-unità	Questa micro-unità supporta le imprenditrici nel rafforzare la loro motivazione, nel chiarire i loro obiettivi personali e professionali e nello sviluppare fiducia nel loro percorso imprenditoriale. Affronta barriere comuni come credenze limitanti, paura del fallimento e mancanza di autostima, aiutando le partecipanti ad allineare i loro valori personali con le loro ambizioni imprenditoriali.
Risultati di apprendimento	Al termine della micro-unità, le partecipanti saranno in grado di: • identificare le loro motivazioni personali per l'imprenditorialità; • riconoscere e sfidare le credenze limitanti; • definire obiettivi chiari, realistici e motivanti a breve e medio termine; • rafforzare l'autostima e la postura imprenditoriale; • tradurre le aspirazioni personali in obiettivi attuabili.
Durata	3 ore (online o in presenza / in base alla disponibilità delle partecipanti)
Argomenti	• Motivazione e scopo nell'imprenditorialità; • Credenze limitanti e autostima; • Postura imprenditoriale e leadership; • Metodi per la definizione degli obiettivi (obiettivi SMART, prioritizzazione)
Preparazione	• Prenotare una sala con sedie e tavoli (se in formato in presenza); • Garantire spazio sufficiente per sessioni in piccoli gruppi e attività di gruppo; • Preparare una presentazione PowerPoint e fogli di lavoro stampati; • Organizzare i materiali per la facilitazione
Attrezzatura e materiali	• Laptop; • Proiettore; • Presentazione PowerPoint; • Dispense per le partecipanti / fogli di carta; • Penne, pennarelli

Piano della lezione (in presenza)

N.	Attività	Durata	Breve descrizione
1	Introduzione	20 min	Il facilitatore accoglie le partecipanti, illustra gli obiettivi e stabilisce un tono positivo e di supporto. Segue una breve discussione sulle motivazioni personali e sullo scopo imprenditoriale.
2	Attività di riscaldamento	20 min	Esercizio di gruppo: "Mappa della Motivazione" – le partecipanti identificano il loro "perché"

3	Attività 1: Posizionamento del brand e storytelling etico	45 min	personale per l'imprenditorialità e condividono le riflessioni in piccoli gruppi. Riflessione individuale e discussione di gruppo su barriere personali, paure e credenze limitanti. Il facilitatore guida le partecipanti nel riformulare le sfide come opportunità.
4	Attività 2: Validazione dell'idea e pratica dell'elevator pitch	60 min	Le partecipanti definiscono obiettivi a breve e medio termine usando la metodologia SMART – attraverso esercizi pratici di prioritizzazione e allineamento degli obiettivi con i valori personali. Le partecipanti condividono e perfezionano gli obiettivi in coppie o piccoli gruppi.
5	Conclusione e feedback	15 min	Riepilogare i risultati della sessione e condividere il codice QR per permettere alle partecipanti di completare il questionario di valutazione.
Risorse	• Foglio di lavoro della Mappa della Motivazione; • Foglio di riflessione sulle credenze limitanti; • Modello per gli obiettivi SMART; • Penne, pennarelli, post-it; • Fogli su flipchart per la condivisione in gruppo		

3.1.2. Sviluppo dell'Idea di Business

Nome della micro-unità	Sviluppo e strutturazione dell'idea di business
Gruppo target	Imprenditrici nella fase di ideazione o nelle fasi iniziali che necessitano di supporto per chiarire, strutturare e rafforzare la loro idea di business.
Panoramica della micro-unità	Questa micro-unità aiuta le imprenditrici a trasformare un'idea iniziale in un concetto di business strutturato e coerente. Si concentra sulla chiarezza, sulla fattibilità e sull'allineamento tra i valori, le competenze e le esigenze di mercato dell'imprenditrice, favorendo al tempo stesso la fiducia nella presentazione e nello sviluppo dell'idea.
Risultati di apprendimento	Al termine della micro-unità, le partecipanti saranno in grado di: • articolare chiaramente la loro idea di business e la proposta di valore; • identificare i clienti target e i loro bisogni chiave; • strutturare la loro idea utilizzando semplici strumenti aziendali;

Durata	• migliorare la fiducia nella presentazione del loro progetto; • ricevere e integrare feedback costruttivo.
	3 ore (online o in presenza / in base alla disponibilità delle partecipanti)
Argomenti	• Dall'idea al progetto; • Proposta di valore e pubblico target; • Adattamento problema-soluzione; • Test e perfezionamento di un'idea di business; • Feedback tra pari e intelligenza collettiva
Preparazione	• Prenotare una sala con sedie e tavoli (se in formato in presenza); • Garantire spazio sufficiente per sessioni in piccoli gruppi e attività di gruppo; • Preparare una presentazione PowerPoint e fogli di lavoro stampati; • Organizzare i materiali per la facilitazione
Attrezzatura e materiali	• Laptop; • Proiettore; • Presentazione PowerPoint; • Canvas del modello di business/proposta di valore; • Flipchart; • Dispense per le partecipanti / fogli di carta; • Penne, pennarelli

Piano della lezione (in presenza)

N.	Attività	Durata	Breve descrizione
1	Introduzione	20 min	Il facilitatore introduce gli obiettivi, collega la sessione alle micro-unità precedenti e definisce le aspettative guidando una breve discussione sulle idee di business preliminari delle partecipanti.
2	Attività di riscaldamento	20 min	Le partecipanti creano una mappa visiva della loro idea di business, includendo motivazione personale, competenze e impatto potenziale. Condivisione in piccoli gruppi per favorire riflessioni tra pari.
3	Attività 1:	45 min	Le partecipanti usano il Value Proposition Canvas per definire i segmenti di clienti, i

4	Posizionamento del brand e storytelling etico Attività 2: Validazione dell'idea e pratica dell'elevator pitch	60 min	bisogni, l'adattamento prodotto/servizio e il valore unico. Il facilitatore fornisce esempi e orientamento. Le partecipanti presentano la loro idea strutturata ai colleghi in piccoli gruppi o coppie. Il feedback si concentra sulla chiarezza, la fattibilità e l'allineamento con la sostenibilità. Le partecipanti adeguano e perfezionano le idee in base al feedback ricevuto.
5	Conclusione e feedback	15 min	Riepilogare i risultati della sessione e condividere il codice QR per permettere alle partecipanti di completare il questionario di valutazione.
Risorse	• Modelli del Business Model Canvas / Value Proposition Canvas; • Foglio di lavoro per la mappatura dell'idea; • Modulo di feedback per la revisione tra pari; • Penne, pennarelli, post-it; • Fogli su flipchart per il lavoro di gruppo		

3.1.3. Pianificazione Finanziaria e delle Risorse

Nome della micro-unità	Pianificazione finanziaria e budgeting
Gruppo target	Imprenditrici nella fase di ideazione o nelle fasi iniziali che necessitano di supporto per chiarire, strutturare e rafforzare la loro idea di business.
Panoramica della micro-unità	Questa micro-unità aiuta le imprenditrici con la pianificazione finanziaria, l'allocazione del budget, il monitoraggio delle performance economiche e l'identificazione di potenziali fonti di finanziamento per le loro attività. Il workshop si concentra sulla presentazione di informazioni di base sulle fonti di finanziamento, sull'allocazione del budget e sulla pianificazione finanziaria, in modo che le partecipanti possano gestire le loro attività in modo redditizio.
Risultati di apprendimento	Al termine della micro-unità, le partecipanti saranno in grado di: • definire e spiegare la pianificazione finanziaria; • distinguere tra strumenti finanziari (Piano aziendale, Budget, Previsioni); • comprendere l'importanza del budget; • costruire un budget completo e realistico; • usare il budget come strumento gestionale;

Durata	- integrare la sostenibilità nel budget; - interpretare e usare le previsioni finanziarie; - identificare e selezionare le fonti di finanziamento.
	3 ore (online / in presenza, in base alla disponibilità del formatore e delle partecipanti)
Argomenti	- Cos'è la pianificazione finanziaria? - Piano aziendale, Budget, Previsione finanziaria – quali sono le differenze? - Perché avere un budget è importante? - Quali passaggi sono necessari per preparare il budget e cosa include? - Il budget – come usarlo come strumento per la propria attività? - Il budget – come tenere conto della sostenibilità? - Come utilizzare le previsioni finanziarie? - Come finanziare la propria attività?
Preparazione	- Prenotare una sala con sedie e tavoli (se in formato in presenza); - Garantire spazio sufficiente per sessioni in piccoli gruppi e attività di gruppo; - Preparare una presentazione PowerPoint e fogli di lavoro stampati; - Organizzare i materiali per la facilitazione
Attrezzatura e materiali	- Laptop; - Proiettore; - Presentazione PowerPoint; - Flipchart; - Dispense per le partecipanti / fogli di carta; - Penne, pennarelli

Piano della lezione (in presenza)

N.	Attività	Durata	Breve descrizione
1	Introduzione	20 min	Il facilitatore introduce gli obiettivi, spiega il ruolo della pianificazione finanziaria nella sostenibilità aziendale e collega la sessione ai moduli precedenti.
2	Attività di riscaldamento:	20 min	Le partecipanti riflettono sulla loro attuale comprensione di budget, pianificazione

	Auto-valutazione finanziaria		finanziaria e risorse. Breve discussione per far emergere aspettative e sfide.
3	Attività 1: Budgeting e previsioni	45 min	Usando un semplice caso aziendale, le partecipanti preparano una bozza di budget e di previsione finanziaria. Il facilitatore guida l'integrazione dei costi legati alla sostenibilità (es. produzione eco-sostenibile, approvvigionamento etico).
4	Attività 2: Finanziamento e pianificazione delle risorse	60 min	Le partecipanti esplorano diverse fonti di finanziamento, ne valutano l'idoneità per la loro attività e pianificano l'allocatione delle risorse. Include esercizi pratici per abbinare le opzioni di finanziamento alle esigenze aziendali.
5	Conclusione e feedback	15 min	Riepilogare i risultati della sessione e condividere il codice QR per permettere alle partecipanti di completare il questionario di valutazione.
Risorse	• Foglio di lavoro per budget e pianificazione finanziaria; • Modello di previsione finanziaria; • Panoramica delle opzioni di finanziamento (sovvenzioni, investitori a impatto, crowdfunding); • Fogli su flipchart per esercizi di gruppo; • Penne, pennarelli, post-it		

3.1.4. Marketing e Branding per le Imprese Sostenibili

Nome della micro-unità	Marketing, branding e validazione per le imprese sostenibili
Gruppo target	Imprenditrici nella fase di ideazione o nelle fasi iniziali che necessitano di supporto per chiarire, strutturare e rafforzare la loro idea di business.
Panoramica della micro-unità	Questa micro-unità traduce la teoria del marketing e del branding in applicazione pratica, con un focus specifico sulle imprese orientate alla sostenibilità. Introduce le partecipanti alle strategie di marketing responsabile, ai principi del branding etico, allo storytelling della sostenibilità e alle tecniche di validazione del mercato. Le partecipanti esplorano come posizionare efficacemente un'impresa sostenibile, comunicare l'impatto con trasparenza, connettersi con i mercati di consumatori consapevoli e testare le idee di business prima dell'entrata completa nel mercato. La sessione si conclude con esercizi pratici di

	pitch e feedback strutturato tra pari, preparando le partecipanti al mentoring e al coinvolgimento degli esperti.
Risultati di apprendimento	• Al termine della sessione, le partecipanti saranno in grado di: • definire gli elementi fondamentali del marketing sostenibile e del branding etico; • identificare il loro pubblico target nei mercati di consumo sostenibile; • sviluppare una chiara dichiarazione di posizionamento del brand allineata ai valori della sostenibilità; • elaborare un elevator pitch conciso e persuasivo; • applicare tecniche di base di validazione dell'idea per testare le ipotesi di mercato; • riflettere su come il mentoring e il feedback degli esperti possano rafforzare il loro modello di business.
Durata	3 ore (online / in presenza, in base alla disponibilità del formatore e delle partecipanti)
Argomenti	• Marketing per le imprese sostenibili; • Mercati di consumo sostenibile e social media per la sensibilizzazione; • Branding etico e trasparenza; • Posizionamento del brand e storytelling; • Tecniche di validazione dell'idea; • Sviluppo dell'elevator pitch; • Mentoring e coinvolgimento degli esperti
Preparazione	• Prenotare una sala con sedie e tavoli mobili per consentire il lavoro di gruppo; • Garantire spazio sufficiente sulle pareti per flipchart o clustering di post-it; • Preparare slide che riassumano i concetti chiave (marketing sostenibile, storytelling, metodi di validazione); • Stampare dispense (Canvas del posizionamento del brand, Modello dell'elevator pitch, Foglio di lavoro per la validazione dell'idea); • Se possibile, invitare un imprenditore sostenibile locale (in presenza o online) per un breve contributo esperto (15-20 minuti).
Attrezzatura e materiali	• Laptop; • Proiettore; • Presentazione PowerPoint; • Flipchart; • Pennarelli; • Post-it; • Dispense stampate;

- Timer (per gli esercizi di pitch)

Piano della lezione (in presenza)

N.	Attività	Durata	Breve descrizione
1	Introduzione	20 min	Il facilitatore introduce gli obiettivi della sessione e collega brevemente il workshop alle relative unità di micro-apprendimento di ELEVATE. Domande chiave di discussione: Cosa rende il marketing "sostenibile"? Perché la trasparenza è fondamentale per i brand sostenibili? Quali rischi emergono quando le affermazioni di sostenibilità sono poco chiare o esagerate? Le partecipanti presentano brevemente la loro idea di business (1 minuto ciascuna).
2	Attività di riscaldamento	20 min	Le partecipanti lavorano in piccoli gruppi e definiscono il profilo di un "consumatore sostenibile" rilevante per la loro idea. Ogni gruppo identifica: valori, motivazioni di acquisto, canali utilizzati (social media, eventi, community) e fattori che influenzano la fiducia. I gruppi presentano i loro profili. Il facilitatore evidenzia i pattern e li collega alla segmentazione del mercato sostenibile.
3	Attività 1: Posizionamento del brand e storytelling etico	45 min	Le partecipanti completano un breve Canvas del posizionamento del brand, includendo: il problema affrontato, una proposta di valore sostenibile, il pubblico target, un impatto unico sulla sostenibilità e la differenziazione competitiva. Poi elaborano una breve brand story (5-7 frasi) rispondendo a: Perché esiste questa azienda? Che impatto crea? Come è integrata la sostenibilità nelle operazioni? Come è garantita la trasparenza? Alcune partecipanti condividono la loro bozza. Il feedback del gruppo si concentra sulla chiarezza, la credibilità e la risonanza emotiva.
4	Attività 2:	60 min	Il facilitatore introduce semplici strumenti di validazione: interviste ai clienti, sondaggi online, test di landing page, feedback su prototipi e test sui social media. Le partecipanti completano un Foglio di lavoro per la

	Validazione dell'idea e pratica dell'elevator pitch		validazione dell'idea, definendo: ipotesi chiave, con chi testare, come raccogliere feedback e come si presenterebbe il successo. Le partecipanti preparano un elevator pitch di 60-90 secondi che include: problema, soluzione, mercato target, impatto sulla sostenibilità e un invito all'azione. Le partecipanti si presentano in coppie o piccoli gruppi.
5	Conclusione e feedback	15 min	Riepilogare i risultati della sessione e condividere il codice QR per permettere alle partecipanti di completare il questionario di valutazione.
Risorse	• Canvas del posizionamento del brand (modello); • Modello dell'elevator pitch; • Foglio di lavoro per la validazione dell'idea; • Esempi selezionati di brand etici e sostenibili; • Opzionale: breve video sul greenwashing vs. branding autentico		

3.2. Valutazione e Reporting

Il monitoraggio e la valutazione sono parte integrante per garantire l'efficacia dell'apprendimento, la responsabilità e l'impatto a lungo termine. La valutazione nell'ambito di ELEVATE si concentra su tre dimensioni:

- Progressi nell'apprendimento dei partecipanti
- Qualità dell'erogazione
- Risultati e coinvolgimento nel follow-up

3.2.1. Valutazione dei Progressi di Apprendimento dei Partecipanti

I facilitatori dovrebbero valutare i progressi attraverso una combinazione di:

- Osservazione della partecipazione e del coinvolgimento
- Revisione degli output pratici (idee di business, pitch, piani di validazione)
- Esercizi di auto-valutazione e riflessione
- Moduli di feedback post-workshop

Modello di Auto-valutazione per i Partecipanti

Le partecipanti valutano i seguenti elementi su una scala da 1 (basso) a 5 (alto):

- Capisco come la sostenibilità si applica alla mia idea di business.
- Sono in grado di descrivere chiaramente la mia proposta di valore.

- So come validare la mia idea con i potenziali clienti.
- Mi sento a mio agio nel presentare la mia idea pubblicamente.
- Comprendo i miei prossimi passi.

Domande di riflessione aperta:

- Qual è stato il principale apprendimento che porti con te?
- Cosa implementerai immediatamente?
- Di quale supporto aggiuntivo hai bisogno?

3.2.2. Modelli di Presenza e Documentazione

Il registro delle presenze dovrebbe includere:

- Nome e cognome
- Organizzazione (se applicabile)
- Indirizzo e-mail
- Firma
- Data e titolo del workshop

Questo documento deve essere conservato in modo sicuro nel rispetto delle normative sulla protezione dei dati.

3.2.3. Modello di Report sui Risultati del Workshop

Ogni attore locale presenta un breve rapporto di implementazione che include:

- Titolo e data del workshop
- Numero e profilo dei partecipanti
- Riepilogo delle attività svolte
- Principali risultati di apprendimento osservati
- Esempi di output dei partecipanti (breve descrizione)
- Sfide incontrate
- Raccomandazioni per il miglioramento
- Azioni di follow-up (mentoring, networking, referral)

3.2.4. Linee Guida per la Documentazione Visiva

La documentazione visiva migliora la diffusione e la visibilità dell'impatto. Gli attori locali sono incoraggiati a:

- Scattare 3–5 foto di alta qualità per evento (con il consenso dei partecipanti).

- Raccogliere 2–3 brevi testimonianze (2–4 frasi ciascuna).
- Identificare almeno una potenziale storia di successo per ciclo.

Nel caso delle testimonianze, queste dovrebbero includere:

- Nome (o anonimo)
- Background
- Cosa hai ottenuto da ELEVATE?
- Come ha influenzato il tuo percorso imprenditoriale?

Tutti i materiali di comunicazione dovrebbero riflettere valori autentici di sostenibilità ed evitare affermazioni esagerate.

4. Mentorship e Networking

Il mentorship e il networking sono centrali nel modello ELEVATE. Oltre ai workshop, i partecipanti ricevono una guida strutturata progettata per rafforzare la capacità di implementazione, la fiducia e lo sviluppo imprenditoriale a lungo termine.

Ogni partecipante dovrebbe ricevere circa **10 ore di mentoring nell'arco di un periodo di tre mesi**. Ciò può includere sessioni individuali, mentoring di gruppo e attività di networking strutturate.

4.1. Progettazione del Programma di Mentoring

4.1.1. Struttura del Programma

Struttura consigliata per partecipante:

- Sessione iniziale di definizione degli obiettivi (1,5 ore)
- 3–4 sessioni di mentoring di follow-up (1–1,5 ore ciascuna)
- Partecipazione ad almeno una sessione di mentoring di gruppo o "Ask an Expert"
- Sessione finale di riflessione e valutazione

Il mentoring può essere erogato in presenza o online.

4.1.2. Criteri di Selezione dei Mentori

I mentori dovrebbero:

- Avere esperienza imprenditoriale o specifica nel settore dimostrata
- Mostrare un preciso allineamento con i principi della sostenibilità
- Dimostrare disponibilità e impegno
- Possedere solide competenze comunicative e di coaching
- Essere disposti a documentare i progressi e a fornire feedback strutturato

È incoraggiata la diversità in termini di settori, background e livelli di esperienza.

4.1.3. Processo di Abbinamento

L'abbinamento dovrebbe considerare:

- Allineamento con il settore
- Fase di sviluppo dell'idea di business
- Lacune specifiche di competenze (finanza, marketing, aspetti legali, misurazione dell'impatto)
- Obiettivi di sviluppo personale

Sia i mentori sia i mentee dovrebbero compilare un breve modulo di accoglienza prima dell'abbinamento.

4.2. Attività di Mentoring

4.2.1. Struttura del Mentoring Individuale

Ogni sessione dovrebbe includere:

- Revisione delle azioni precedenti
- Discussione delle sfide attuali
- Guida strategica
- Prossimi passi concordati
- Breve riepilogo scritto (max. 1 pagina)

Modello del registro delle sessioni di mentoring

- Data
- Punti chiave della discussione
- Decisioni prese
- Punti d'azione
- Scadenza
- Firma del mentore (opzionale)

4.2.2. Sessione di Speed Mentoring

Almeno una volta durante l'implementazione, organizzare una sessione strutturata di "speed mentoring".

Esempio di formato:

- Rotazioni di 10–15 minuti
- 4–6 mentori presenti
- Feedback focalizzato sul pitch o sulla sfida principale

Questo formato espone i partecipanti a prospettive multiple ed espande le reti in modo efficiente.

4.2.3. Mentoring di Gruppo / Ask an Expert

Formato:

- 60–90 minuti
- Presentazione dell'esperto (20 minuti)
- Q&A moderato
- Scambio tra pari

Gli argomenti possono includere:

- Finanziamento sostenibile
- Processi di certificazione
- Scalare l'impatto
- Strategie di accesso al mercato

4.3. Monitoraggio dell'Impatto del Mentoring

Il monitoraggio dell'impatto dovrebbe concentrarsi sullo sviluppo sia professionale sia personale.

Modulo di feedback del mentore

- Quanto era coinvolto il mentee?
- Progressi osservati (competenze, chiarezza, fiducia).
- Principali risultati raggiunti.
- Aree che richiedono ulteriore supporto.
- Valutazione complessiva (1–5).

Modulo di riflessione del mentee

- Quali progressi hai fatto negli ultimi tre mesi?
- Quali competenze specifiche sono migliorate?
- La tua fiducia è aumentata? Come?
- Quali traguardi misurabili hai raggiunto?
- Quali sono le tue prossime priorità?

Foglio di monitoraggio del mentoring

Per ogni partecipante:

- Numero di ore di mentoring completate
- Sessioni a cui ha partecipato
- Traguardi chiave raggiunti

- Partecipazione a eventi di networking
- Stato dell'idea di business (concetto / prototipo / validata / lanciata)

5. Conclusione

Il Toolkit ELEVATE è stato sviluppato come strumento pratico e strategico per rafforzare l'educazione imprenditoriale delle giovani donne attraverso meccanismi di apprendimento e supporto strutturati e orientati alla sostenibilità. Traduce i contenuti di micro-apprendimento di ELEVATE in attività applicate, processi di mentoring e iniziative collaborative che favoriscono competenze, fiducia e impatto reali.

Combinando metodologie di apprendimento esperienziale, piani di lezione strutturati, framework di mentoring e strumenti di valutazione, il Toolkit fornisce agli attori locali un modello di implementazione coerente. Garantisce che i workshop non vengano erogati come eventi isolati, ma come parte di un percorso più ampio che collega acquisizione di conoscenze, sviluppo di competenze, guida professionale e costruzione di reti.

Un contributo fondamentale del Toolkit risiede nell'enfasi sulla sostenibilità come principio guida. La responsabilità ambientale, la consapevolezza sociale, il processo decisionale etico e la creazione di valore a lungo termine sono integrati in tutti i moduli e le attività. Le partecipanti sono incoraggiate non solo a sviluppare idee di business sostenibili, ma a incorporare la sostenibilità nella loro strategia, nelle operazioni, nel branding e nei piani di crescita.

Le componenti di mentoring e networking rafforzano ulteriormente questo approccio creando opportunità strutturate di dialogo, scambio tra pari e supporto degli esperti. Nell'arco di circa 10 ore di mentoring in 3 mesi, integrate da sessioni di gruppo ed eventi di networking, i partecipanti beneficiano di una guida continua che supporta sia lo sviluppo professionale sia la crescita personale.

È importante sottolineare che il Toolkit è progettato per estendersi oltre la durata formale del progetto. Dotare educatori, mentori e organizzazioni di strumenti adattabili e orientamenti chiari per l'implementazione aiuta a costruire un ecosistema di supporto sostenibile. La rete transnazionale sviluppata attraverso ELEVATE è destinata a rimanere attiva, facilitando la collaborazione, lo scambio di conoscenze e la visibilità per le iniziative sostenibili guidate da donne nei paesi partner.

In questo modo, il Toolkit ELEVATE non serve solo come guida all'implementazione del progetto, ma come fondamento per un impatto a lungo termine – sostenendo le giovani donne nel trasformare le idee in imprese sostenibili e rafforzando la più ampia cultura dell'imprenditorialità responsabile.



ELEVATE

EMPOWER WOMEN IN ENTREPRENEUSHIP

Consorzio di progetto:



Finanziato dall'Unione europea. Le opinioni e i punti di vista espressi sono tuttavia quelli dei soli autori e non riflettono necessariamente quelli dell'Unione europea o dell'Agenzia esecutiva europea per l'istruzione e la cultura (EACEA). Né l'Unione europea né l'EACEA possono essere ritenute responsabili per tali contenuti. 2024-2-RO01-KA220-YOU-000280883



Co-funded by
the European Union