



**FOSTER  
SOCIAL  
INCLUSION**

# **Imprenditorialità femminile per l'inclusione sociale**

*Modulo di formazione*

realizzato da M&M Profuture Training, S.L.



*KA2 Partenariati strategici per l'educazione degli adulti - Scambi di pratiche*

*"Foster Social Inclusion: volunteering, social entrepreneurship and art for social inclusion"*

*Progetto 2019-1-PL01-KA204-065375*

---

## 1. DESCRIZIONE DEL MODULO DI FORMAZIONE

### **Imprenditorialità femminile: rafforzamento e leadership femminile**

Questo modulo di formazione è dedicato all'imprenditorialità femminile ed è stato sviluppato al fine di migliorare le capacità e le prestazioni delle donne per diventare imprenditrici di successo. Pertanto, l'obiettivo di questo modulo è lo sviluppo delle competenze imprenditoriali e delle relative competenze personali.

#### **Destinatari specifici:**

Donne disoccupate a rischio di esclusione sociale e/o lavoratrici con preoccupazioni sulla realizzazione del loro progetto imprenditoriale.

#### **Obiettivo principale:**

L'obiettivo del corso è quello di migliorare le opportunità economiche per le donne che iniziano, che vorrebbero mettersi in regola o far crescere la loro attività. In altre parole: formare donne imprenditrici migliori, più forti e più sicure di sé. Vogliamo ispirare le donne a liberare il loro potenziale. Riteniamo che questo sia una condizione imprescindibile, se vogliamo affrontare il divario di genere nel mercato delle imprese e, allo stesso tempo, essere innovativi. Lo slancio per le nuove imprese femminili può essere ridotto senza il giusto sostegno, poiché il mercato del lavoro è ancora dominato dall'uomo. Vogliamo dare forza a queste nuove imprenditrici.

#### **Obiettivi dettagliati:**

- Rendere le donne consapevoli dell'imprenditorialità come alternativa al lavoro autonomo.
- Aiutare le partecipanti ad apprendere e a mettere in pratica strumenti utili per sviluppare competenze e abilità imprenditoriali.
- Sostenere le nostre partecipanti (neo-imprenditrici) nell'auto-identificazione dei loro punti di forza, delle loro risorse personali e delle loro opportunità per garantire la realizzazione dei loro progetti.
- Fornire strumenti e risorse per stimolare l'imprenditorialità femminile.
- Utilizzare tecniche di filtraggio delle idee per selezionare l'idea del progetto.
- Applicare tecniche di creatività per sviluppare i concetti dei progetti delle partecipanti.
- Offrire strumenti psicosociali per affrontare gli ostacoli specifici che possono incontrare a causa del divario di genere.
- Trascorrere un momento piacevole e significativo scambiando idee ed esperienze con le altre partecipanti.
- Incoraggiare il lavoro di squadra e ispirare le partecipanti a sviluppare ulteriormente le loro competenze personali.
- Imparare e lasciarsi ispirare, ascoltando e interagendo con esperti del settore.

Le sessioni combineranno corsi di perfezionamento tenuti da esperti con attività di trasformazione che mirano a sbloccare il potenziale delle partecipanti.

Sviluppando le loro capacità imprenditoriali, trasformeranno le loro debolezze in punti di forza e diventeranno più capaci di sfruttare le opportunità che possono presentarsi. Durante i diversi seminari, saranno presentate alle partecipanti, come fonte di ispirazione, le storie di successo di donne imprenditrici.

Il piano di formazione prevede che tutte e quattro le sessioni iniziano con un breve corso di specializzazione che ha un valore introduttivo, chiarendo i concetti chiave e la portata pratica degli aspetti teorici legati al lancio della propria attività. Inoltre, il breve corso di specializzazione di ogni sessione copre i contenuti indicati nella descrizione dei moduli (vedi sotto).



Fonte dell'immagine: CC Commons

## 2. STRUTTURA E CONTENUTI DELLA FORMAZIONE:

La formazione comprende 6 moduli che saranno sviluppati in quattro sessioni strutturate in una sequenza di quattro fasi (vedi sotto). Il Modulo 6 (Esperienze imprenditoriali femminili) è un modulo trasversale che sarà realizzato attraverso tutte e quattro le sessioni. Nel piano della formazione (vedi sezione 3), tutte le sessioni iniziano con un breve corso introduttivo di un'esperta/o. Tali corsi di specializzazione avranno un valore introduttivo al resto di ogni sessione, chiarendo i concetti chiave e la portata pratica degli aspetti teorici legati al lancio della propria impresa dal punto di vista delle nuove imprenditrici. Ogni corso di specializzazione copre i contenuti specificati nella descrizione dei moduli, preparati secondo una programmazione in quattro fasi dei contenuti dei moduli. Ogni organizzazione può considerare il breve corso di specializzazione come una caratteristica opzionale in base al profilo dei partecipanti e alla loro familiarità con gli argomenti trattati. Per le partecipanti con poca conoscenza del mondo degli affari consideriamo questa lezione introduttiva una condizione imprescindibile per chiarire i concetti di base. Per le partecipanti con una maggiore familiarità con il mondo degli affari, può essere un incentivo a ricevere consigli e indicazioni direttamente da parte di esperti.

### I moduli e i loro concetti chiave:

#### 1. Conoscere se stessi: Esplorare i propri talenti e diventare un'imprenditrice di successo:

- Identità attuale: Chi sono? Quali sono le mie qualità? Qual è il valore aggiunto e cosa posso offrire? Qual è la qualità più preziosa che ho?
- Aspirazione dell'identità: Chi voglio diventare?
- Piano d'azione: Cosa farò per arrivare dove voglio arrivare?

#### 2. Uguaglianza di genere:

- Pari opportunità.
- Emancipazione femminile ed economia sociale.
- Il genere e il mercato del lavoro.
- Imprenditorialità femminile: credenze e paradigmi.
- Donne imprenditrici nel contesto locale.

#### 3. Imprenditorialità: Nozioni chiave sull'imprenditorialità:

- I primi passi: idee e opportunità di impresa.
- Strumenti per definire le opportunità: Metodologie per lo sviluppo di idee d'impresa
  - Opportunità di impresa.
  - Analisi ambientale / Analisi SWOT.

- Modello aziendale.
- Strategia del marchio.
- Sviluppo dell'idea e del piano di progetto.
- Studio di fattibilità.

#### 4. Cinque elementi dell'imprenditorialità a 360°:

- Marchio personale.
- Il mercato di riferimento e la concorrenza.
- Piano di comunicazione e settore commerciale.
- Procedure finanziarie e legali.
- Negoziazione e intelligenza strategica.

#### 5. È tutto incentrato su di te:

- Il tuo stile di creatività.
- Come presentarti.
- Come affrontare il fallimento.
- Presentazioni pubbliche e comunicazione.
- Gestione del lavoro di squadra e risoluzione dei conflitti.

#### 6. Esperienze di imprenditorialità femminile:

- Alleanze e reti strategiche delle donne.
- Buone pratiche locali a sostegno dell'imprenditorialità femminile.
- Storie di successo internazionali.
- Stile aziendale femminile.

#### **Effetti attesi sulle partecipanti**

- Aumento dell'autostima e della motivazione.
- Maggiore consapevolezza di genere nella pratica professionale.
- Esperienza di apprendimento diretto sulla creazione di un piano aziendale.
- Rafforzamento delle proprie capacità imprenditoriali e profili professionali.
- Sviluppo del lavoro di squadra e delle capacità di collaborazione, analisi e gestione delle nuove informazioni, risoluzione dei problemi, tecniche organizzative e pensiero critico.
- Rafforzamento delle capacità imprenditoriali.

### 3. FASE DEI LABORATORI, DURATA E DISTRIBUZIONE DEI MODULI:

#### **Fase I / Fase preparatoria e introduzione**

La sessione durerà 3 ore  
Moduli coinvolti: 1, 2, 6

#### **Fase II / Progettazione della tua idea imprenditoriale**

Ogni workshop durerà 3 ore  
Moduli coinvolti: 3, 6

#### **Fase III / Presentazione della tua idea imprenditoriale/risultati**

Il workshop durerà 3 ore  
Moduli coinvolti: 4, 6

#### **Fase IV / Creatività, comunicazione e valutazione finale**

Il workshop durerà 3 ore  
Moduli coinvolti: 5, 6

## Stage I / Fase preparatoria e introduzione:

### Descrizione della sessione:

1. **Corso di specializzazione** per esperti con domande e risposte finali. I moduli coinvolti sono: 1,2, 6.
2. Introduzione con **attività rompighiaccio**.
3. **"Carte d'identità attuali"**: le partecipanti scelgono le carte da un mazzo. Ogni carta mostra una breve storia di un'imprenditrice donna. Ogni partecipante legge la carta e in seguito ne condivide il contenuto con una compagna esprimendo la sua diversità o la sua somiglianza con quell'imprenditrice. Successivamente, ogni partecipante condivide con tutto il gruppo ciò che la sua compagna le aveva descritto.
4. **"Chi voglio diventare?"**: Le partecipanti vengono guidate attraverso una breve visualizzazione del tipo di professionista che vogliono diventare e sul tipo di attività che vogliono avere. Dopo di che avranno ciascuna un foglio di cartone bianco A3 dall'altro lato della stanza. Dovranno andare lì e disegnare ciò che emerge per loro dalla visualizzazione. In seguito, tutte le partecipanti riceveranno una serie di post-it e andranno in giro ad attaccare note su ogni disegno, scrivendo un massimo di due parole per nota con commenti positivi su ciò che l'immagine fa sentire a ciascuna. Infine, ci sarà una discussione aperta sull'esperienza.
5. **Auto-formazione (cosa farò per arrivarci?)**: ad ogni partecipante viene consegnato una serie di fogli di carta A4 a colori, che verranno sistemati tra la posizione di partenza da un lato della sala e collegati al disegno A3 come sua estremità. Ogni partecipante scriverà su ciascuno dei suoi fogli di carta A4 una cosa che deve fare per arrivare alla sua destinazione finale in A3. Ogni partecipante presenterà la propria linea di formazione a tutto il gruppo.
6. **Raccogliere idee (impatto della disuguaglianza di genere)**: seguirà una discussione su come la disuguaglianza di genere possa ostacolare il progresso personale previsto. In seguito il formatore fornirà dati oggettivi (magari con una presentazione Power Point di supporto che mostri i dati nazionali / regionali / locali sul divario di genere per sostenere la discussione). Il formatore incoraggerà un brainstorming su quali soluzioni vengono in mente alle partecipanti in modo da contrastare l'effetto del divario di genere sulle nuove

imprenditrici.

7. Presentazioni video (storie di successo di imprenditrici): verranno presentati e discussi alcuni video che mostrano brevi storie di successo di donne... cosa hanno fatto per avere successo?
8. **Valutazione finale della sessione ("Warm-up" per facilitare una breve valutazione della mattinata):** esercizio basato sul movimento con l'obiettivo di facilitare la dichiarazione di ogni partecipante su come si è sentita durante la sessione.

## Fase II / Progettazione della tua idea imprenditoriale

### Descrizione della sessione:

1. **Corso di specializzazione** per esperti con domande e risposte finali. I moduli coinvolti sono: 3, 6.
2. **Esercizi di riscaldamento:** prevedono il contatto del corpo per sfidarsi a vicenda condividendo a turno le esperienze personali.
3. **Giro veloce per riassumere la sessione precedente.** Il formatore presenta gli obiettivi e il programma della giornata.
4. **Analisi SWOT:** in gruppi di 3 partecipanti, ogni partecipante condividerà la sua idea di imprese / progetti / start up in relazione all'ambiente che deve affrontare. Il trio genera in modo cooperativo uno SWOT per ogni idea commerciale. Tutte le squadre fanno lo stesso e alla fine avranno luogo le presentazioni. Il confronto di gruppo completerà questo processo.
5. **Il modello d'impresa CANVAS:** all'inizio ogni partecipante compila individualmente un modello di business CANVAS vuoto. In seguito, i partecipanti si consigliano a vicenda in coppia. Il formatore va in giro per l'orientamento. Alla fine, tutti i modelli di CANVAS vengono affissi sulle pareti per permettere a tutti di vederli o, in alternativa, i partecipanti possono fare delle presentazioni individuali con l'uso dell'applausometro.
6. **Il mercato della strategia del marchio:** i partecipanti ricevono una certa descrizione di una strategia del marchio rappresentato da un'azienda guidata da donne che sta andando bene. Ogni coppia presenta la strategia del proprio marchio con l'obiettivo di convincere gli altri che è la migliore. Il voto o la consegna dei premi per le categorie ("più creativo" / "più audace", "più pazzo", "più solidale" ...) vengono consegnati.
7. **Introduzione collettiva a cos'è un piano di fattibilità:** Tutti collaborano in gruppo per definire cos'è un piano di fattibilità... una volta che tutti gli elementi sono presenti, si riflette su come possono essere realizzati al meglio? Qualcuno ne ha già uno? Chi li ha aiutati? Chi può aiutare?



Come? Qual è il ruolo degli incubatori d'impresa?

8. **Valutazione finale della sessione (“Warm-up” per facilitare una breve valutazione della mattinata):** un esercizio basato sul movimento faciliterà la dichiarazione finale di ogni partecipante su come si è sentito durante la sessione.

### **FASE III / Presentazione della tua idea imprenditoriale / risultati:**

#### Descrizione della sessione:

1. **Corso di specializzazione** per esperti con domande e risposte finali. I moduli coinvolti sono: 4, 6.
2. **Esercizi di riscaldamento:** prevedono il contatto a corpo libero per sfidarsi a vicenda condividendo a turno le esperienze personali.
3. **Giro veloce per riassumere la sessione precedente.** Il formatore presenta gli obiettivi e il programma della giornata.
4. **Introduzione all'imprenditorialità a 360 gradi:** il concetto di imprenditorialità a 360 gradi sarà introdotto attraverso video, o materiale stampato, o in entrambe le maniere. Si svolge un giro aperto di commenti di gruppo e si discute su ciò che questo approccio può aggiungere alla stesura del proprio piano di fattibilità aziendale.
5. **Scenette veloci:** Introduzione personalizzata delle presentazioni orali e del linguaggio del corpo: le carte vengono distribuite con alcuni tipi di personaggi che devono dire qualcosa ad un'altra persona (le situazioni possono essere esilaranti o serie). Saranno fornite indicazioni sul corretto linguaggio del corpo e sul tono di voce.
6. **Presentazioni aziendali:** i partecipanti iniziano a preparare individualmente le loro presentazioni sulla propria idea di business (già in atto o da realizzare) davanti all'intero gruppo. Il formatore agirà come consulente individuale.
7. **Introduzione all'innovazione e allo stile individuale:** opere d'arte per determinare i propri interessi stilistici / o semplici giochi di test psicologici per determinare le differenze individuali che possono influenzare le singole idee di aziende individuali.
8. **Valutazione finale della sessione (“Warm-up” per facilitare una breve valutazione della mattinata):** un esercizio basato sul movimento faciliterà la dichiarazione finale di ogni partecipante su come si è sentito durante la sessione.

## FASE IV / Creatività, comunicazione e valutazione finale:

### Descrizione della sessione:

1. **Corso di specializzazione** per esperti con domande e risposte finali. I moduli coinvolti sono: 5, 6.
2. **Esercizi di riscaldamento:** che coinvolgono il contatto del corpo per cooperare e sfidare il gruppo a trovare soluzioni ai problemi condivisi.
3. **Giro veloce per riassumere la sessione precedente:** Il formatore presenta gli obiettivi e il programma della giornata con un'enfasi sulla creatività, l'innovazione e la soluzione dei problemi.
4. **Condivisione di vittorie e sconfitte:** ogni membro della squadra viene invitato a mettersi al centro e a descrivere una vittoria e una sconfitta che ha vissuto. Il gruppo incoraggia e applaude dopo ogni presentazione.
5. **Strategie cooperative di risoluzione dei problemi:** al gruppo viene assegnato un determinato problema e tutti i partecipanti devono cooperare per risolvere. Ad ogni partecipante viene attribuito un ruolo che deve svolgere all'interno del gruppo (stile De Bono). Alla fine il formatore discuterà sulla corretta gestione della diversità come risorsa.
6. **Brainstorming di gruppo per risolvere il problema di un'imprenditrice:** può essere uno dei problemi delle partecipanti, o un vero e proprio caso di studio. Le partecipanti cercheranno di fornire il maggior numero possibile di punti di vista per risolvere il problema. Il formatore discute brevemente sulla direzione condivisa.
7. **Carosello di poster per riassumere il seminario:** "In cosa ha contribuito il seminario alla mia pratica professionale?" In piccoli gruppi di 4 o 5 persone, i partecipanti rispondono a questa domanda con una lista di articoli su ogni poster che viene commentata dagli altri gruppi in tre brevi sequenze di due minuti; mentre i poster ruotano di squadra in squadra fino a tornare al loro tavolo originale. Le conclusioni vengono tratte in un grande gruppo.
8. **Rituale di chiusura a passo di danza:** un ballo di addio viene eseguito da ogni membro seguendo uno stile da passerella.

## Post- Valutazione - 1 mese dopo (Sessione di Coaching e Mentoring)

La valutazione dell'Insegnamento e dell'Affiancamento è un modo sistematico per determinare l'esito e il merito di una formazione efficace.

Per gestire le deviazioni imminenti è importante monitorare e valutare il processo di apprendimento. Questo aiuta a determinare facilmente se sono necessarie un'azione adattiva e una guida supplementare.

Con questa sessione faremo:

- Esaminare le prove che dimostrano se il nostro apprendimento è stato efficace
- Chiarire ogni dubbio o domanda relativa alla procedura di apprendimento o alle conoscenze acquisite.

Rispondere a domande come:

- Come sta andando la partecipante? (prestazioni, azione, attuazione).
- Stiamo facendo i passaggi giusti? (qualsiasi deviazione/eventuali scostamenti, ostacolo, qualcosa che non funziona come previsto)
- Che impatto ha il corso? (la partecipante vedrà i suoi progressi e avrà un quadro chiaro del processo)

Possiamo iniziare con un'intervista:

Risultati individuali:

Posso iniziare facendo alcune domande su eventuali risultati personali, ad esempio non sulla tua autorità.

Prima:

1. Quali elementi del programma finora ti sono stati più utili a livello personale?
  - In che modo è stato utile?
  - Cosa hai imparato? Esplorare le conoscenze sull'imprenditorialità, il pensiero strategico, l'apprendimento personale su te stessa?
  - Che impatto ha avuto su di te questo apprendimento? Vale a dire, cosa stai facendo in modo diverso ora? Verifica il cambiamento nei comportamenti.
2. Per favore puoi farmi un esempio di come stai facendo le cose in modo diverso?
  - Che cosa hai fatto?
  - Come hanno reagito gli altri?

- In cosa è stato diverso dalle loro reazioni precedenti?
3. Quali elementi del programma ti sono stati meno utili?
- Perché?
  - Cosa potrebbe essere cambiato nel programma per renderlo più prezioso per te?
4. Se dovessi chiederti di riassumere, quale diresti che è stato il tuo più grande successo personale da quando hai iniziato a partecipare al programma?
5. Puoi descrivere brevemente, in un paio di frasi, le tue sensazioni sul programma nel suo complesso?
- Perdita di tempo? Utile? E' stato proficuo?

Ora tocca a te rispondere alle domande e alle preoccupazioni di tutti coloro che vengono da te. Devi offrire un servizio che cerca di fornire informazioni di base e di orientamento per le loro idee imprenditoriali o altri argomenti, in base alle loro esigenze.

## 1. COME PIANIFICARE LA PROPRIA FORMAZIONE:

- Prima di tutto, ci sono alcune conoscenze di base indispensabili sulle partecipanti da comprendere: chi sono i tuoi tirocinanti? Quali sono i loro profili professionali / educativi e le loro esigenze? È necessario tenere conto dell'età, del sesso e di altre informazioni di background individuale necessarie (lingua, mobilità o diversità percettiva, esigenze alimentari, ecc.). Chiedi ai partecipanti quali sono le loro aspettative sulla formazione. Scoprire cosa si aspettano da te, ti dirà su quali aspetti dovrai maggiormente concentrare i tuoi sforzi. È necessario chiarire quale sia la richiesta del gruppo. Per questa formazione specifica, orientamento di genere, sensibilità e capacità di ragionamento sono qualità indispensabili per il formatore.

- Definire un insieme di tre o quattro competenze principali (categorie più ampie legate al "come" piuttosto che al "cosa", e spesso chiamate con un sostantivo; ad esempio: "autostima", "ascolto attivo", "proattività"... ) che punti a valorizzare con la formazione.

- Le attività specifiche che offrirai in ogni sessione dovrebbero essere collegate alle competenze elencate e praticate attraverso modelli passo dopo passo, gioco di ruolo, attività di pensiero critico, esercizi di gruppo per la risoluzione dei problemi in cooperazione e incoraggiando l'auto-osservazione da parte dei partecipanti.

- Raccomandiamo che il tuo piano di formazione sia orientato al compito e basato sull'apprendimento attraverso la pratica. I corsi di formazione validi prevedono una progettazione che riproduce situazioni il più possibile simili a quelle che le partecipanti incontreranno in concreto. L'esame di queste situazioni non solo renderà le partecipanti più competenti, ma darà loro la possibilità di acquisire una conoscenza approfondita delle loro capacità professionali e, di conseguenza, le renderà più autonome.

- Pianificare le attività in coppia, in piccoli gruppi, in grandi gruppi e le attività individuali da svolgere in ogni sessione. Prendi in considerazione il modello di Intelligenza Multipla di Howard Gardner per soddisfare ogni tipo di studente e pianifica una varietà di supporti, formazioni di gruppo e attività. Assicurare il movimento fisico; è conveniente per tutti, per mantenersi impegnati e motivati.

## 2. COME DOVREBBE COMPORTARSI IL FORMATORE?

- Il formatore dovrebbe diventare una guida alla **gestione dell'intelligenza emotiva con una forte consapevolezza di genere**: qualsiasi formatore che guida un gruppo è fondamentalmente una guida alla gestione dell'intelligenza emotiva. Le reazioni dei partecipanti e le esperienze individuali accelereranno e a volte rallenteranno la formazione. Il ruolo del formatore è quello di dimostrare che tutte le esperienze condivise dai partecipanti durante la formazione sono valide. Il formatore dovrebbe investire nella consapevolezza e nel benessere del gruppo.

- Sii **un leader ispiratore**: Le qualità del formatore dovrebbero servire a ispirare le capacità di leadership dei partecipanti. Le capacità di leadership condivise dovrebbero essere promosse attivamente. La formazione dovrebbe avere tra i suoi obiettivi quello di preparare gli allievi ad essere competenti in contesti di leadership condivisa e in grado di cooperare in reti professionalmente diverse.

- Sii un **modello "Learning by doing"** per il tuo gruppo: i formatori dovrebbero sempre essere disposti a trasformarsi in tirocinanti in qualsiasi momento per migliorarsi professionalmente. Il desiderio di partecipare ad attività di apprendimento continuo è qualcosa che dovrebbe essere incoraggiato e che dovrebbe appartenere alla promozione della curiosità e del pensiero critico. I formatori devono incarnare tutto questo facendo sapere ai tirocinanti che essi stessi seguono altri corsi di formazione e che sono pronti e disposti ad imparare da loro. I formatori dovrebbero chiarire che l'apprendimento è un'esperienza bidirezionale.

- Sii responsabile del **benessere generale per tutti**: il formatore deve garantire, nell'ambito delle sue capacità, che la formazione sia progettata in modo che il benessere generale dei partecipanti (e del formatore stesso) non sia messo a repentaglio. Questo comporterà di dover concedere le pause necessarie, con disponibilità di acqua potabile e snack, ambienti confortevoli (luce, posti a

sedere...), progettare un programma di formazione non troppo faticoso, ecc. Tutti i partecipanti devono sentirsi inclusi, ascoltati e guardati (sì, non solo "curati", ma "visti"). Tutti i membri del gruppo dovrebbero sentire che il loro stile personale di espressione, i valori e la diversità individuale (sesso, età, lingua, orientamento sessuale, etnia, stile di apprendimento...) sono rispettati e inclusi. E ricorda: pianificare molto da fare in breve tempo non è produttivo quanto fare di meno ma in profondità; MENO È MEGLIO!

### 3. SUGGERIMENTI GENERALI PER LE ATTIVITÀ IN PRESENZA

Inizio della sessione: cominciare la sessione ricapitolando l'ultima sessione e riassumendo brevemente ciò che verrà discusso oggi. Chiedere agli allievi qualsiasi dubbio o domanda relativa alla sessione precedente.

Chiusura della sessione: terminare la sessione sottolineando gli elementi chiave della sessione. Trascorrete un po' di tempo a discuterne con il gruppo se non è chiaro, fornite esempi se necessario. Se questa è la prima sessione, concedi circa 15-20 minuti prima della chiusura, tutti potrebbero aver bisogno di un piccolo incoraggiamento per parlare. Ricorda di fare quanto segue:

- Congratularsi con tutti per aver completato la prima sessione.
- Fai il giro del gruppo per chiedere a tutti di esprimere le loro impressioni sulla prima sessione.
- Introduci la scheda di valutazione; spiega perché è importante avere un sistema di valutazione.

È possibile ripetere le attività "Inizio della sessione" e "Chiusura della sessione" per ciascuna sessione per creare un senso di struttura.

# BUONA FORMAZIONE!





Pubblicazione gratuita

Cornellà de Llobregat, Spain

Marzo 2020

Pubblicato da: M&M Profuture Training, S.L.

e-mail: [info@mmprofuture.com](mailto:info@mmprofuture.com)

[www.mmprofuture.com](http://www.mmprofuture.com)



Imprenditorialità femminile per l'inclusione sociale - Modulo di formazione realizzato da [M&M Profuture Training, S.L.](#) è concesso in licenza da [Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License](#).

Realizzato per il progetto: <https://www.fostersocialinclusion.eu/>.



Questo progetto è stato finanziato con il sostegno della Commissione Europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione/Agenzia Nazionale non può essere ritenuta responsabile dell'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.