

## Introduzione

I percorsi di **alternanza scuola lavoro** (ASL), previsti dalla normativa vigente<sup>1</sup> e entrati nella fase operativa dal corrente a.s. con la Legge 107/2015, hanno, tra le tante possibilità, l'utilizzo della metodologia dell'**Impresa Formativa Simulata** (IFS).

La metodologia dell'IFS consente l'apprendimento di processi di lavoro reali attraverso la simulazione della costituzione e gestione d'impresе virtuali assistite da aziende reali. La simulazione d'impresa consente anche, attraverso **didattiche socio-costruzioniste**, di attivare, sviluppare e potenziare le **competenze trasversali di cittadinanza** (*life skills*). Affrontare in classe un progetto di simulazione d'impresa risponde alle richieste del MPI e del mondo del lavoro in termini di ASL ma anche alle richieste della Comunità Europea in termini di certificazione delle life skills. Chiara è quindi l'importanza di tali percorsi di apprendimento ma meno definita è la metodologia didattica che il CdC dovrebbe adottare nell'affrontare tali progetti. Credo sia proprio questo il punto che MPI e INDIRE non abbiano sviluppato sufficientemente all'interno della normativa e delle indicazioni prodotte. Tali carenze hanno creato confusione e disagio all'interno dei CdC che si sono trovati senza indicazioni concrete su come procedere e senza un opportuno sostegno nel corso della progettazione (*tutoraggio*). Questo mio breve contributo vuole dare una risposta a queste difficoltà attraverso la proposta di un metodo di apprendimento attivo (metodo **Lepida Scuola**) che sto sperimentando e proponendo in corsi di formazione da oltre un decennio ([www.lepidascuola.org](http://www.lepidascuola.org)). Il metodo Lepida Scuola si inserisce all'interno di una tipologia di didattica che viene denominata Project Based Learning (PBL): apprendimento basato su progetti. Il metodo Lepida Scuola utilizza la teoria del project management inserendola in ambienti d'apprendimento socio-costruzionisti e utilizzando in senso consapevole le nuove tecnologie. I prodotti di processo che derivano da tali attività vengono valutati attraverso strumenti di valutazione autentica (check list, performance list e rubric).

---

<sup>1</sup> In Italia, l'alternanza scuola lavoro è stata introdotta come modalità di realizzazione dei percorsi del secondo ciclo e non come sistema a sé stante (art. 4 legge delega n.53/03). Successivamente, con il Decreto Legislativo n. 77 del 15 aprile del 2005, viene disciplinata quale metodologia didattica del Sistema dell'Istruzione per consentire agli studenti che hanno compiuto il quindicesimo anno di età di realizzare gli studi del secondo ciclo anche alternando periodi di studio e di lavoro. La finalità prevista è quella di motivarli e orientarli e far acquisire loro competenze spendibili nel mondo del lavoro. L'alternanza scuola lavoro si fonda sull'intreccio tra le scelte educative della scuola, i fabbisogni professionali delle imprese del territorio, le personali esigenze formative degli studenti. Il nuovo ordinamento degli istituti tecnici, professionali e dei licei richiama l'attenzione dei docenti e dei dirigenti sull'alternanza scuola lavoro.(...) Stage, tirocini e alternanza scuola lavoro sono strumenti didattici per la realizzazione dei percorsi di studio ( D.P.R. 15 marzo 2010, n.88) (...) I percorsi (...) si sviluppano soprattutto attraverso metodologie basate su: la didattica di laboratorio, anche per valorizzare stili di apprendimento induttivi; l'orientamento progressivo, l'analisi e la soluzione dei problemi relativi al settore produttivo di riferimento; il lavoro cooperativo per progetti; la personalizzazione dei prodotti e dei servizi attraverso l'uso delle tecnologie e del pensiero creativo; la gestione di processi in contesti organizzati e l'alternanza scuola lavoro ( D.P.R. 15 marzo 2010, n.87) (...) Nell'ambito dei percorsi liceali le istituzioni scolastiche stabiliscono, a partire dal secondo biennio, (...), specifiche modalità per l'approfondimento delle conoscenze, delle abilità e delle competenze richieste per l'accesso ai relativi corsi di studio e per l'inserimento nel mondo del lavoro. L'approfondimento può essere realizzato anche nell'ambito dei percorsi di alternanza scuola-lavoro (...) nonché attraverso l'attivazione di moduli e di iniziative di studio-lavoro per progetti, di esperienze pratiche e di tirocinio ( D.P.R. 15 marzo 2010, n.89). (Fonte INVALSI)

## Le fasi preliminari

Con fasi preliminari intendo quella parte fondamentale della progettazione dove il CdC deve definire alcuni elementi essenziali:

- **Tema oggetto del progetto:** quale tipologia d'impresa si vuole simulare e quale azienda madre individuare come supporto alla progettazione. In questa fase il CdC dovrà individuare un'azienda disponibile al percorso di IFS e ideare una tipologia di azienda simulata che sia, in un qualche modo, collegata a essa (azienda cliente, azienda fornitore, azienda rappresentante, azienda pubblicitaria, ...)
- **Tipologia di progetto:** si presentano essenzialmente due possibilità al CdC:
  - **l'intera classe simula un'unica impresa:** la classe viene divisa in gruppi e ciascun gruppo si occupa di una parte della realizzazione dell'impresa simulata
  - **la classe simula più aziende in competizione tra di loro:** la classe viene divisa in gruppi e ciascun gruppo simula una propria azienda<sup>2</sup>
- **Engagement:** il CdC deve riuscire a creare all'interno della classe una partecipazione appassionata ed emotiva al progetto da parte dei gruppi e dei singoli studenti. Il carattere molto operativo del progetto (simulazione d'impresa) favorisce naturalmente l'engagement. L'utilizzo delle nuove tecnologie (hardware, software, piattaforme web, ...) può dare un ulteriore impulso.
- **Divisione della classe in gruppi:** la classe viene divisa in gruppi dal CdC rispettando alcuni criteri:
  - **Eterogeneità dei componenti di ciascun gruppo**
  - **Omogeneità dei gruppi tra di loro**
  - **Fattori socio-ambientali**
- **Tempi di progettazione:** il CdC deve stabilire i tempi di realizzazione dell'impresa simulata o anche solo del raggiungimento di un importante traguardo intermedio nello svolgimento del progetto (*milestone*) come, ad esempio, la presentazione della proposta d'azienda all'impresa madre.
- **Documento di narrazione:** il CdC predisporrà un ambiente fisico o virtuale, all'interno del quale gli studenti singolarmente o in gruppo potranno narrare scelte, dubbi, incertezze durante il loro percorso di progettazione.

## Fase d'ideazione: la mappa split tree

In questa fase ogni gruppo di studenti deve **definire la propria idea** d'impresa simulata. Definire l'idea di un progetto è una fase estremamente complessa e pedagogicamente molto impegnativa. Chiedere agli studenti di definire la propria idea di progetto senza guidarli nella sua costruzione sarebbe per loro estremamente frustrante e con esiti finali decisamente negativi.

Ecco che già in questa prima fase emerge un nuovo elemento critico non sufficientemente affrontato dalla normativa: il ruolo del docente. I docenti del CdC dovranno essere in un primo momento **coach**, dirigendo e controllando le attività dei gruppi e solo in un secondo momento **facilitatori**, controllando e dando suggerimenti. I docenti potranno intervenire, se l'attività di processo lo renderà necessario, fornendo informazioni e metodiche o richiedendo l'intervento di esperti ma senza guidare eccessivamente verso una certa idea di progetto. La didattica trasmissiva non viene esclusa da questo tipo di attività ma diventa una risorsa preziosa che il CdC potrà utilizzare quando lo riterrà necessario.

---

<sup>2</sup> E' questa la tipologia di progetto che esporrò anche con esempi reali.

Definire l'idea di progetto dell'impresa significa:

1. definire i potenziali **utenti** dell'impresa simulata
2. per ciascun utente definire i **bisogni** che l'impresa simulata può soddisfare
3. definire le **caratteristiche** dell'impresa simulata

Attraverso la definizione dell'idea di progetto gli studenti potranno definire le caratteristiche della loro azienda simulata che dovranno essere rispondenti ai bisogni degli utenti.

Tutto ciò potrà essere riassunto in una mappa ad albero spezzato (*mappa split tree*). In Figura 1 riporto un esempio di mappa split tree di un gruppo di studenti di 3D RIM che sta simulando un'impresa di rappresentanti per una grande azienda di abbigliamento ([www.danieladallavalle.com](http://www.danieladallavalle.com)).

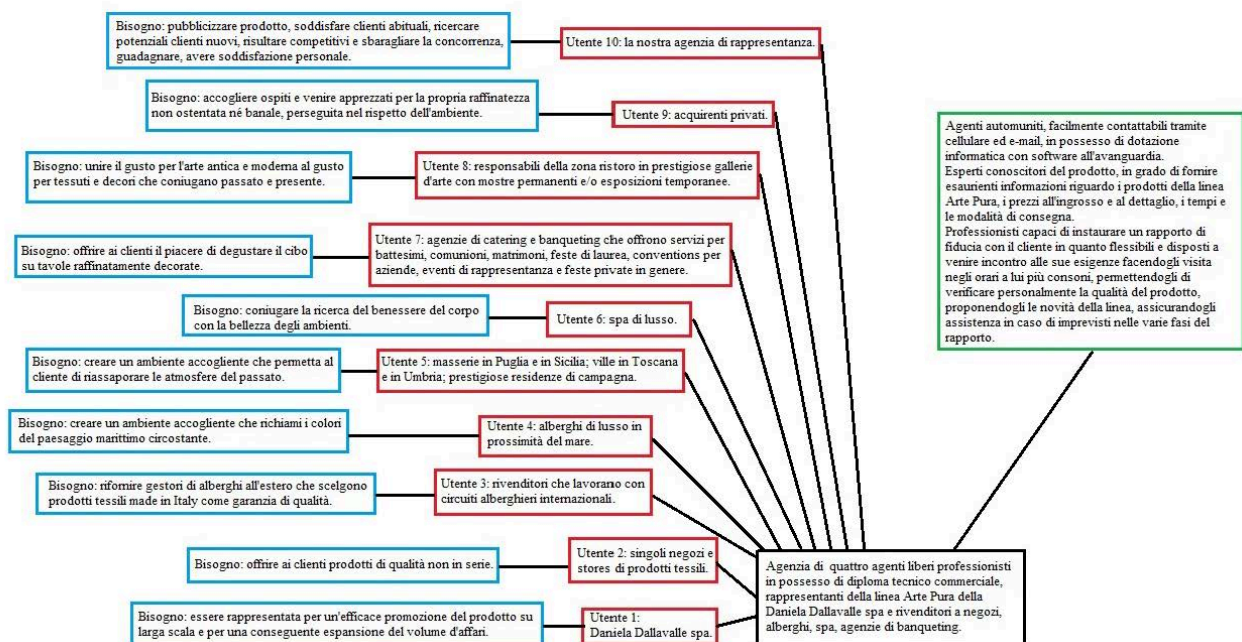


Figura 1

La mappa split tree rappresenta un primo prodotto di processo (*deliverable*) del gruppo che potrà essere valutato utilizzando una rubric nella quale sarà anche possibile valutare le life skills che tale deliverable ha attivato. Un esempio di rubric condivisa nel CdC e con gli studenti è riportata nella pagina successiva. La rubric è composta da 6 **elementi importanti** (prima colonna) ciascuno descritto da 3 o più *ratings* e nell'ultima colonna dalle life skill attivate da ciascun elemento importante.

La rubric fornisce numerose informazioni al CdC e agli studenti:

- valutazione di competenze chiave di cittadinanza
- valutazione di un processo di apprendimento
- valutazione del deliverable con punteggio grezzo e possibile trasformazione in voto
- feedback a studenti e genitori su quali sia, in quel momento, la loro status rispetto a ciò che il deliverable ha valutato
- orientamento a studenti e genitori su che cosa fare per migliorare la prestazione (lettura del rating superiore rispetto a quello assegnato)

### Rubric di Valutazione della mappa di ideazione

	1	2	3	4	5	Punti	Life Skill
Rispetto dei tempi	La mappa viene consegnata con un ritardo superiore ai sette giorni	La mappa viene consegnata con un ritardo inferiore ai tre giorni	La mappa viene consegnata in tempo				Responsabilità
Individuazione degli utenti	Gli studenti individuano utenti generici o non potenzialmente interessati al progetto	Gli studenti individuano solo una parte degli utenti potenzialmente interessati al progetto	Gli studenti individuano in maniera completa tutti gli utenti (e solo quelli) potenzialmente interessati al progetto				Risolvere problemi, Progettare
Individuazione dei bisogni	Gli studenti non comprendono i bisogni degli utenti individuati	Gli studenti comprendono solo in parte i bisogni degli utenti	Gli studenti comprendono dettagliatamente i bisogni degli utenti	Gli studenti comprendono dettagliatamente e criticamente i bisogni degli utenti			Acquisire ed interpretare l'informazione
Caratteristiche del prodotto/servizio	Il prodotto/servizio risponde ai bisogni degli utenti con soluzioni difficilmente realizzabili e non coerenti	Il prodotto/servizio risponde alle situazioni problematiche con soluzioni realizzabili ma non del tutto coerenti	Il prodotto/servizio risponde alle situazioni problematiche con soluzioni coerenti e realizzabili.	Il prodotto/servizio risponde alle situazioni problematiche con soluzioni coerenti, realizzabili, e creative.			Risolvere problemi, Progettare
Interazione con i docenti (valutazione di processo)	Gli studenti chiedono sostegno occasionalmente e senza applicare una strategia di indagine e di ricerca	Gli studenti chiedono sostegno con continuità ma senza applicare una strategia di indagine e di ricerca	Gli studenti chiedono sostegno con regolarità nel tentativo di definire una strategia di indagine e di ricerca	Gli studenti chiedono sostegno al docente per definire alcuni aspetti della loro strategia di indagine e di ricerca	Gli studenti interrogano il docente in maniera problematica, dimostrando di possedere una strategia di intervento e un'autonoma metodologia di lavoro		Imparare ad imparare
Argomentazione della mappa al momento della presentazione (valutazione di processo)	Gli studenti non sono in grado di argomentare le scelte fatte in materia di utenze, bisogni, e obiettivi prefissi	Gli studenti argomentano solo parzialmente le scelte fatte in materia di utenze, bisogni, e obiettivi prefissi	Gli studenti argomentano le scelte fatte in materia di utenze, bisogni, e obiettivi prefissi	Gli studenti argomentano le scelte fatte in materia di utenze, bisogni, e obiettivi prefissi, dimostrando notevole consapevolezza dei processi di interpretazione e di soluzione di problemi			Comunicare
<b>TOTALE PUNTI</b>						<b>/23</b>	

## Fase di pianificazione: il documento di fattibilità

Definita l'idea d'impresa con la costruzione della mappa split tree il passaggio successivo sarà quello di stabilire se ciò che abbiamo pensato e graficamente riprodotto nella mappa sia realizzabile con le risorse a nostra disposizione. Se nella definizione dell'idea di progetto l'attenzione è stata dedicata alla bontà dell'idea ora il focus è sulla sua realizzabilità.

Per fare questo è necessario per prima cosa chiedersi quali sono le macro-azioni che dovremo svolgere per realizzare la nostra impresa. Definitive le macroattività occorrerà chiedersi, per ognuna di esse, di quali **risorse** abbiamo bisogno per realizzarla. Quando si parla di risorse nella creazione di un'azienda si fa certamente riferimento al denaro, alle risorse umane e a quelle materiali. Non dimentichiamo però che questo è anche un progetto scolastico che ha, tra i suoi obiettivi, quello di attivare, sviluppare e potenziare le competenze chiave di cittadinanza e di veicolare in modo significativo nuclei fondanti delle discipline coinvolte nel progetto. Ecco che allora diventano risorse anche gli apprendimenti per svolgere quelle attività. E se questi apprendimenti non sono già in nostro possesso dovremo individuare chi ce li possa fornire. In ultimo, per ogni attività prevista, si dovranno definire i tempi necessari per svolgerla. Tutte queste informazioni: macroattività, risorse (economiche, umane, materiali, apprendimenti) e i tempi andranno organizzate in un **documento di fattibilità** che rappresenta il secondo oggetto prodotto nel processo di progettazione. Il documento di fattibilità è organizzato come una tabella. Nelle pagine successive riporto il documento di fattibilità corrispondente alla mappa split tree della Figura 1.

Il documento di fattibilità prodotto dal gruppo verrà poi valutato utilizzando una rubric che quella che riporto a esempio a pag. 13. Con la valutazione del documento di fattibilità abbiamo già una seconda valutazione del processo condotto dal gruppo durante la sua attività di progettazione. Nella fase successiva potremo assegnare anche valutazioni ai singoli componenti del gruppo ma, prima di fare ciò, è necessario definire la matrice di attribuzione dei compiti che definisce "chi fa", "che cosa" e "entro quale data".

## STUDIO DI FATTIBILITA'

ATTIVITA'	SOTTOATTIVITA'	RISORSE ECONOMICHE	RISORSE MATERIALI	RISORSE UMANE	RISORSE APPRENDIMENTI	TEMPI
1. Incontro con la direzione commerciale della Daniela Dallavalle Spa	1.1 colloquio per la presentazione della proposta di collaborazione commerciale per lo sviluppo delle vendite principalmente in Emilia Romagna, Liguria, Lombardia, Toscana, Umbria, Marche, Puglia		-Laptops per presentazione dell'idea imprenditoriale; -curriculum; -software Power Point	Direzione commerciale della Daniela Dallavalle Spa	-Capacità di presentare la propria idea imprenditoriale in modo chiaro ed efficace; -capacità di sviluppare contatti e collaborazioni commerciali con aziende del settore moda e tessile	Al più presto dopo il 18/01/2016
2. Incontro con il commercialista di riferimento	2.1 colloquio con il commercialista per: -scegliere la tipologia di società da costituire; -definire le attività necessarie per l'avvio della società stessa; -accordarsi sui termini della collaborazione	-Euro 250 per la consulenza iniziale;  -Euro 2000 annuali per la collaborazione alla gestione dell'agenzia	-Laptops per presentazione dell'idea imprenditoriale; -software Power Point	Commercialista	Capacità di accordarsi sulla collaborazione alla gestione dell'agenzia	
3. Elaborazione del Business Plan	3.1 definizione dell'executive summary		-Pc per la navigazione in rete per: -ottenere informazioni e vedere esempi di Business Plan; -ottenere informazioni per l'analisi del mercato, l'elaborazione di un piano di marketing e l'analisi economico-finanziaria  -software (Word ed Excel) per la redazione del documento.	Familiari, amici e conoscenti professionisti in campo economico e commerciale che possono fornire informazioni e consigli.	Capacità di redigere un Business Plan nelle parti che lo compongono in maniera chiara e dettagliata	
	3.2 descrizione degli agenti					
	3.3 illustrazione del servizio					
	3.4 analisi del mercato					
	3.5 piano di marketing					
	3.6 struttura dell'agenzia					
	3.7 analisi economico-finanziaria					

4.Creazione della Agenzia GILUSIR snc	4.1 costituzione della società presso un notaio: -atto costitutivo della società e  statuto societario relativo alla forma giuridica scelta (snc);  -conferimento del capitale sociale	Spese notarili per costituzione società (Euro 1000);  Ogni agente apporta Euro 6.250 per un totale di Euro 25.000	Casella di posta elettronica personale per accordi con il notaio.	-Notaio;  -familiari che contribuiscono a raggiungere la quota apportata dai singoli agenti come capitale sociale	-Conoscenza delle diverse forme di società;  -conoscenza delle forme e delle modalità di finanziamento possibili, in base alle quali riuscire a quantificare l'ammontare di un capitale sociale minimo necessario come garanzia da offrire per creare l'agenzia.	Entro il 28/1/2016
	4.2 apertura della casella di posta elettronica certificata della società (PEC)	Euro 25 + IVA all'anno (Libero Mail PEC)	-Modulo da completare con i dati personali; -copia fronte retro delle carte d'identità da allegare; -fax o casella di posta elettronica personale per spedire il modulo		Conoscenza delle procedure necessarie per l'inizio di una attività;	Entro il 30/1/2016 (L'attivazione richiede 24 h)
	4.3 iscrizione all' Ufficio del Registro delle imprese presso la Camera di Commercio	-Euro 300; -Euro 100 annuali per diritti camerali	-Dichiarazione di inizio attività presentata in via telematica come Comunicazione Unica entro 30 gg. dall'inizio dell'attività stessa;	Personale dell'Ufficio del Registro delle imprese che rilascia: -ricevuta di protocollo; -ricevuta di comunicazione unica;		Dal 31/1/2016
	4.4 attribuzione del numero di partita IVA da parte dell'Agenzia delle Entrate		-pc per presentazione telematica  -modello apertura partita Iva AA9	Personale dell'Agenzia delle Entrate che rilascia: -codice fiscale; -partita Iva		

	4.5 iscrizione all'INPS sezione commercianti	-Euro 18 per diritti di segreteria; -Euro 3500 all'anno per agente (= Euro 14000), divisi in 4 rate trimestrali	-Documenti d'identità; -Mod. Int/P	Personale dell'Inps	Conoscenza delle forme previdenziali e delle procedure per accedervi	Entro il 29/2/2016
	4.6 iscrizione all' Enasarco.	Contributi pari al 15,10% delle provvigioni a carico per il 7,55% dell'agente e per il 7,55% della ditta preponente	<i>Modulo 502/2013</i> per l'iscrizione di agenti che operano in società di persone	Ufficio amministrativo della ditta preponente Daniela Dallavalle spa che effettua l'iscrizione alla Fondazione Enasarco entro 30 giorni dalla data di inizio del rapporto di agenzia.		Entro 30 giorni dall'inizio del rapporto di agenzia
<b>5.</b> Richiesta di prestito chirografario a un istituto di credito con fidejussione di garanzia dei genitori degli agenti: Euro 30000 al tasso del 4%	5.1 colloquio con il direttore dell'istituto di credito con presentazione del Business Plan e comunicazione del capitale sociale che si intende conferire		-Business Plan; -documenti d'identità; -codice fiscale	-Direttore dell'istituto di credito; -familiari, amici e conoscenti professionisti in campo economico, finanziario e commerciale che possono fornire informazioni e consigli.	-Conoscenza delle varie tipologie di prestito; - conoscenza delle dinamiche relative alla richiesta di un prestito; -sviluppo di strategie per convincere l'istituto di credito a concedere il finanziamento	Al più presto dopo il 28/1/16
<b>6.</b> Identificazione ed allestimento della sede dell'agenzia	6.1 identificazione di un immobile in zona periferica di Carpi (50 metri quadrati suddivisi in: -2 vani adibiti ad ufficio -1 bagno)		-Inserzioni in riviste specializzate; -siti Internet	Conoscenti, amici, familiari che abitano a Carpi e dintorni che possono fornire informazioni al riguardo	Capacità di scegliere l'immobile migliore in base al rapporto qualità-prezzo e all'ubicazione rispetto alla ditta per cui l'agenzia lavora	Al più presto dopo il 18/01/2016



	6.2 stipula del contratto di locazione	-Compenso per la consulenza prestata da un commercialista incluso nella quota annuale; -anticipo di due mensilità del canone di locazione (Euro 600 x 2= 1200)	Contratto da stipulare	-Locatore dell'immobile; -commercialista	Stipula di un contratto di locazione	Al più presto dopo avere ottenuto il prestito
	6.3 registrazione del contratto di locazione presso l'Agenzia delle Entrate	-Imposta di registro (2% del canone annuo moltiplicato per 2 annualità= Euro 288); -imposta di bollo (Euro 4 per ogni facciata del contratto= Euro 40)	-Modello RLI per la registrazione; -modello f24 Elide per il versamento delle imposte	Personale dello sportello dell'Agenzia delle Entrate	Conoscenza delle procedure per la registrazione di un contratto di locazione	Entro 30 giorni dalla stipula del contratto
	6.4 acquisto in pronta consegna di: -mobili e arredi (4 scrivanie con cassettiere mobili, 8 sedie, 2 armadi);  -4 laptops;  -software: -licenza Office 365;  -software gestionale dedicato -server per rete aziendale -software di rete	-Euro 2000 per le scrivanie; Euro 500 per le sedie; Euro 1500 per gli armadi (= Euro 4000);  -Euro 2000;  -Euro 69 all'anno per 4 laptops (= Euro 276);  -Euro 600 all'anno;  -Euro 300;  -Euro 69 all'anno per 4 laptops (= Euro 276);	-Cataloghi pubblicitari di materiali per ufficio (-mobili e arredi; -pc e software; -cancelleria); -siti Internet	-Rivenditori di arredi per ufficio che effettuano consegna a domicilio;  -rivenditori di pc e software;  -commercialista che consiglia quale software utilizzare;	-Capacità di scegliere i migliori arredi e i migliori materiali per ufficio in genere in base al rapporto qualità-prezzo;       -capacità di utilizzare un software gestionale dedicato;	Al più presto dopo la stipula del contratto di locazione

	<p>-1 stampante con funzione di fotocopiatrice e fax;</p> <p>-cancelleria per ufficio;</p> <p>-4 cellulari e un telefono fisso;</p> <p>-schede sim e tariffa Vodafone comprensiva di ADSL</p>	<p>-Euro 500;</p> <p>-Euro 400;</p> <p>-Euro 1800;</p> <p>-Euro 100 al mese;</p>	<p>-Vodafone</p>	<p>-rivenditori di stampanti;</p> <p>-rivenditori di cancelleria per ufficio;</p> <p>-rivenditori di telefonia mobile;</p> <p>-personale Vodafone</p>	<p>-capacità di prevedere il materiale di cancelleria necessario per le attività d'ufficio;</p> <p>-capacità di scegliere la tariffa di traffico telefonico più conveniente</p>
	6.5 allestimento ufficio	Euro 600	<p>- Materiale per la sistemazione dell'impianto elettrico;</p> <p>-tendaggio;</p> <p>-insegna esterna;</p> <p>-prodotti per la pulizia degli ambienti</p>	<p>-Elettricista;</p> <p>-tappezziere;</p> <p>-ferramenta;</p> <p>-familiari e amici che collaborano alla pulizia e all'allestimento dell'ufficio</p>	Capacità di predisporre arredi e materiali in modo funzionale e ordinato
	6.6 stampa di biglietti da visita	Euro 200		<p>-Tipografia;</p> <p>-familiari e amici esperti di grafica che possono dare consigli</p>	Capacità di ideare biglietti da visita completi, chiari e accattivanti

7. Richiesta di Leasing per acquisto di 3 automobili modello Opel Astra	7.1 fase istruttoria con la società finanziaria concedente volta a valutare l'affidabilità della nostra agenzia;	-Maxi canone versato al momento della stipula: Euro 2000 a vettura; -servizi accessori di assicurazione, assistenza e manutenzione compresi nel leasing; -canoni periodici: Euro 300 x 36 mesi a vettura (= Euro 10800); -eventuale maxi rata finale di riscatto: Euro 4200 a vettura allo scadere dei 36 mesi	-Richiesta di leasing; -autorizzazione al trattamento dei dati personali; -documento di identità e codice fiscale dei firmatari e di eventuali garanti; -fotocopia dell'atto costitutivo e dello statuto della società	-Impiegati della società di leasing;  -familiari, amici e conoscenti professionisti in campo economico e finanziario che possono fornire informazioni e consigli.	-Conoscenza delle procedure relative alla richiesta di un leasing; -capacità di scegliere le migliori autovetture in base al rapporto qualità-prezzo e adeguate alla figura dell'agente in termini di immagine	Entro il 10/3/2016
	7.2 perfezionamento del contratto di leasing con firma dello stesso e versamento dell'anticipo;					
	7.3 firma del modulo di consegna;					
	7.4 versamento mensile, alla scadenza stabilita, dell'importo del canone leasing					
8. Incontro con i product managers della Linea Arte Pura della Daniela Dallavalle Spa e visita dell'azienda	8.1 acquisizione di informazioni dettagliate riguardo: -caratteristiche del prodotto; -prezzi all'ingrosso e al dettaglio; -tempi e modalità di consegna		Pc per la registrazione delle caratteristiche del prodotto, del listino prezzi, dei tempi e delle modalità di consegna	Product managers della Linea Arte Pura della Daniela Dallavalle Spa	Capacità di interagire in maniera efficace e di acquisire informazioni dettagliate sul prodotto da promuovere	Al più presto dall'1/3/2016
	8.2 acquisizione dei nominativi dei clienti abituali e relativi dati		-Pc per la registrazione dei nominativi e dei dati dei clienti abituali; -esempi di ordinativi standard dei clienti abituali	Direzione commerciale della Daniela Dallavalle Spa	Capacità di analizzare gli ordinativi standard dei clienti abituali così da focalizzarne caratteristiche e bisogni per poter continuare a soddisfarli	

	<p>8.3 - definizione delle tipologie di potenziali nuovi clienti e loro ubicazione;</p> <p>- identificazione di possibili strategie di promozione del prodotto</p>		<p>-Pc per effettuare un'analisi del mercato</p> <p>-cataloghi pubblicitari prodotti per conto della Daniela Dallavalle Spa;</p> <p>-sito <a href="http://www.danieladallavalle.com">www.danieladallavalle.com</a></p>	Product managers della Daniela Dallavalle Spa	<p>Capacità di individuare potenziali nuovi clienti dopo un'attenta analisi</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-delle caratteristiche del prodotto da promuovere;</li> <li>-dei bisogni dei clienti abituali e della loro ubicazione;</li> <li>-delle aziende concorrenti nel territorio, del servizio che offrono e dei prezzi che fissano;</li> </ul> <p>-capacità di analizzare materiale pubblicitario già in uso al fine di individuare efficaci strategie di marketing per promuovere ulteriormente il prodotto;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-capacità di identificare condizioni di vendita competitive così da sbaragliare la concorrenza;</li> <li>-capacità di dimostrarsi affidabili, flessibili ed esperti conoscitori del prodotto da promuovere</li> </ul>	
	8.4 definizione delle condizioni del rapporto tra ditta ed agenti e loro provvigioni nel contratto di lavoro	Compenso per la consulenza prestata da un commercialista incluso nella quota annuale	Contratto di lavoro con accordo tra le parti	-titolare o socio della Daniela Dallavalle spa; -commercialista	Capacità di concordare condizioni di rapporto soddisfacenti	

Rubric di Valutazione dello Studio di Fattibilità							
Punti	1	2	3	4	5	Punti	Life Skill
<b>Rispetto dei termini della consegna</b>	Lo studio viene consegnato con un ritardo superiore ai sette giorni	Lo studio viene consegnato con un ritardo di oltre tre giorni	Lo studio viene consegnato con un ritardo inferiore ai tre giorni	Lo studio viene consegnato in tempo			Responsabilità
<b>Individuazione delle attività</b>	Gli studenti non sono in grado di scomporre gli obiettivi in attività che testimonino la fattibilità del progetto		Gli studenti scompongono l'obiettivo in attività nucleari secondo criteri non del tutto rigorosi ma comunque sufficienti per garantire la fattibilità del progetto.	Gli studenti scompongono l'obiettivo in attività nucleari, quasi sempre secondo criteri di priorità, sequenzialità logica, e fattibilità.	Gli studenti scompongono l'obiettivo in attività nucleari, sempre secondo criteri di priorità, sequenzialità logica, e fattibilità.		Risolvere problemi e Progettare
<b>Descrizione delle attività in termini di azioni e risorse</b>	Gli studenti non individuano tutte le azioni e/o le risorse necessarie per la realizzazione del progetto.		Gli studenti individuano le risorse e le azioni sufficienti per la realizzazione del progetto. L'articolazione non è sempre dettagliata e precisa.	Gli studenti individuano tutte le azioni e le risorse necessarie per la realizzazione del progetto. L'articolazione è quasi sempre dettagliata e precisa.	Gli studenti individuano tutte le azioni e le risorse necessarie per la realizzazione del progetto. L'articolazione è dettagliata e precisa.		Risolvere problemi e Progettare
<b>Successione delle attività (stima dei tempi)</b>	I tempi non sono dimensionati sulle attività. Manca un principio organizzativo ed esistono forti dubbi sulla realizzabilità del progetto.		I tempi sono dimensionati sulle attività. Emergono talune criticità che non impediscono la realizzabilità del progetto.	I tempi sono dimensionati sulle attività in maniera strategica e organizzata. Il progetto è realizzabile.			Risolvere problemi e Progettare
<b>Interazione con i docenti (valutazione di processo)</b>	Gli studenti chiedono sostegno occasionalmente e senza applicare una strategia di indagine e di ricerca	Gli studenti chiedono sostegno con continuità ma senza applicare una strategia di indagine e di ricerca	Gli studenti chiedono sostegno con regolarità nel tentativo di definire una strategia di indagine e di ricerca	Gli studenti chiedono sostegno al docente per definire alcuni aspetti della loro strategia di indagine e di ricerca	Gli studenti interrogano il docente in maniera problematica, dimostrando di possedere una strategia di intervento e un'autonoma metodologia di lavoro		Imparare ad imparare
<b>Argomentazione dello studio di fattibilità al momento della presentazione (valutazione di processo)</b>	Gli studenti non sono in grado di argomentare le scelte fatte in materia di attività, risorse e tempi prefissi	Gli studenti argomentano solo parzialmente le scelte fatte in materia di attività, risorse e tempi prefissi	Gli studenti argomentano le scelte fatte in materia di attività, risorse e tempi prefissi	Gli studenti argomentano le scelte fatte in materia di attività, risorse e tempi prefissi, dimostrando notevole consapevolezza dei processi di interpretazione e di soluzione di problemi			Comunicare
					TOTALE PUNTI ___/27		

## Fase di esecuzione: la realizzazione dell'impresa simulata

Decisa l'idea d'impresa, definito lo studio di fattibilità e suddivisi i compiti all'interno del gruppo è il momento del fare: la realizzazione dell'impresa. Seguendo il documento di fattibilità e la matrice di attribuzione dei compiti gli studenti lavorano in gruppo o singolarmente in funzione del compito che stanno eseguendo. I docenti osservano il lavoro attraverso l'osservazione diretta in classe o indiretta con la lettura degli interventi nel **documento di narrazione**. Il documento di narrazione è stato organizzato on line utilizzando un form di Google Drive con notifica diretta sulle mail dei docenti. In questo modo è possibile gestire gli interventi singoli o di gruppo in forma anonima. Avere in tempo reale la notifica di una nuova narrazione e intervenire tempestivamente se necessario. Il documento di narrazione è un valido aiuto per i docenti nel monitoraggio del processo e per capire quando fornire sostegno (*scaffolding*) ai singoli studenti o al gruppo. Nell'esperienza condotta nella classe 3D RIM, a cui faccio riferimento con gli esempi di mappa e di studio di fattibilità, l'obiettivo non era di realizzare l'impresa ma di presentarla all'azienda madre (Daniela Dallavalle s.p.a.) e di avere la possibilità di essere assunti come loro rappresentanti. La classe 3D RIM ha quindi come obiettivo finale la realizzazione di una presentazione e di un supporto multimediale ad essa. La presentazione delle imprese simulate è stata il 10/5/16. Lo staff dell'azienda Dallavalle ha valutato le presentazioni di ogni azienda simulata utilizzando una performance list riportata a pag.15 con gli elementi importanti da loro stabiliti. E' quindi risultata vincente una idea di azienda simulata che ha vinto l'"assunzione" da parte della Dallavalle s.p.a.



# Valutazione presentazione in azienda

\*Campo obbligatorio

## 1. Gruppo valutato \*

*Contrassegna solo un ovale.*

- Gruppo 1: Arletti, Amendola, Mambrini, Dittamo
- Gruppo2: Benetti, Fasano, Lahmarrar, Mattioli, Singh Monica
- Gruppo3: Aldrovandi, Bellesia, Galluccio, Martillotto
- Gruppo4: Albino, Antonelli, Ruocco, Singh Rajpreet
- Gruppo5: Alessandrini, Giordano, Rizzuto, Vaglio
- Gruppo6: De Pari, Irhlam, Righi, Romano, Mahnoor

## QUALITA' DEL PROGETTO

---

## 2. Originalità \*

*Contrassegna solo un ovale.*

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## 3. Coerenza con la mission del brand \*

*Contrassegna solo un ovale.*

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## 4. Analisi contestuale dello stato dell'arte dell'Azienda (grado di approfondimento rispetto alle suggestioni proposte dai commerciali e dalla visita in Baracca, nonché dall'analisi dei materiali web rispetto al contesto esterno) \*

*Contrassegna solo un ovale.*

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## 5. Fattibilità (identificazione esigenze reali e proposta di soluzioni compatibile) \*

*Contrassegna solo un ovale.*

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

# QUALITA' DELLA PRESENTAZIONE

---

**6. Chiarezza espositiva \***

*Contrassegna solo un ovale.*

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**7. Completezza \***

*Contrassegna solo un ovale.*

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**8. Rispetto dei tempi (massimo 10 minuti di esposizione + domande da parte della commissione dopo) \***

*Contrassegna solo un ovale.*

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**9. Qualità della presentazione \***

*Contrassegna solo un ovale.*

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

---

Powered by

