SPESE AMMISSIBILI

DeA FORMAZIONE

SPESE AMMISSIBILI

Cfr. Chiarimenti interpretativi
Il **Dirigente scolastico**:

- definisce il piano delle risorse complessive
- stabilisce la parte di risorse da destinare alle singole voci di spesa ed al personale scolastico, da ripartire secondo le disposizioni pattuite in sede di contrattazione integrativa di Istituto.

Lo svolgimento dei compiti del tutor formativo esterno non deve comportare nuovi oneri.
Oltre a questi principi, la **legge non fornisce esplicitamente un elenco** delle tipologie di spesa ammissibili.
Considerate le **finalità sottese ai PCTO,** la **disciplina di spesa riconosciuta a valere sulle risorse stanziate in ambito europeo e la prassi consolidata** nel tempo nelle scuole.

Per delineare un quadro di riferimento uniforme si considerano ammissibili le seguenti voci di spesa a patto che siano finanziate con gli ordinari stanziamenti di bilancio:

1. **Spese per docenti interni** alla scuola in tutti i moduli didattici inseriti nella programmazione delle attività, svolte in ***orario eccedente*** quello di servizio, compresi oneri fiscali e contributivi;
2. **Spese per esperti esterni**, qualora non fossero disponibili risorse interne per la formazione sulla salute e sicurezza nei luoghi di lavoro e per attività comprese nei PCTO, compresi oneri fiscali e contributivi;
3. **Spese per docenti tutor interni e referenti**, per attività connesse alla realizzazione dei PCTO eccedenti l'orario di servizio.

DeA FORMAZIONE

SPESE AMMISSIBILI

4. **Spese per il personale amministrativo** per attività dedicate alla gestione e all'amministrazione dei percorsi, eccedenti l'orario di servizio, compresi oneri fiscali e contributivi;
5. **Spese per il compenso economico del DSGA** calcolato sulle ore effettivamente svolte oltre il proprio orario di lavoro settimanale e documentale, per attività connesse ai percorsi finanziate da fondi diversi da quelli provenienti dal CCNL 2007 che alimentano il FIS, compresi oneri fiscali e contributivi;
6. **Acquisizione di cancelleria, materiale di consumo, stampe di brochure e materiali informativi**, **acquisto di materie prime** per consentire esperienze legate ai percorsi, quote associative per il collegamento a reti di scuole o a piattaforme di simulazione di impresa;y
7. Spese per **vitto**, **alloggio** e **trasporto** allievi e tutor scolastici;
8. Spese per **biglietti di entrata** a **mostre**, esposizioni, musei, manifestazioni, **eventi**, sostenute per le attività previste nella progettazione dei percorsi;
9. I servizi **assicurativi** in favore degli allievi (RC ed eventuale polizza integrativa Infortuni), se non formano oggetto di polizza assicurativa già stipulata dalla scuola.

DeA FORMAZIONE

LE DIVERSE FORME ORGANIZZATIVE

DeA FORMAZIONE

ATTUAZIONE DEI PERCORSI

- **preferibilmente** nel periodo dello **svolgimento delle lezioni** anche se rimane possibile lo svolgimento in periodi di sospensione delle attività didattiche, qualora particolari esigenze lo richiedano (per es. quando le strutture ospitanti hanno un'attività stagionale)

- Ogni istituzione scolastica ha la **responsabilità** di decidere i **criteri di individuazione** degli studenti per quello che riguarda gli **abbinamenti** (studenti - struttura ospitante), all'interno di un'unica classe o di più classi, *sulla base delle attitudini e degli interessi personali dei giovani e del contesto.*

L'istituzione scolastica nella sua autonomia può realizzare i PCTO anche per un **periodo superiore**.

Gradualità e progressività

Valutazione rischi di struttura ospitante

DeA FORMAZIONE

ALUNNI BES

Personalizzazione dei percorsi: modi alternativi per esprimere potenzialità.

Legge 107/2015

- Gli alunni con «bisogni educativi speciali» non vengono esplicitamente citati

Guida Operativa

Obiettivo: maggiore autonomia anche in vista di inserimento nel mondo lavorativo.

Percorsi «dimensionati» sulle necessità individuali e personalizzati.

Attenzione maggiore alla scelta delle attività da proporre.

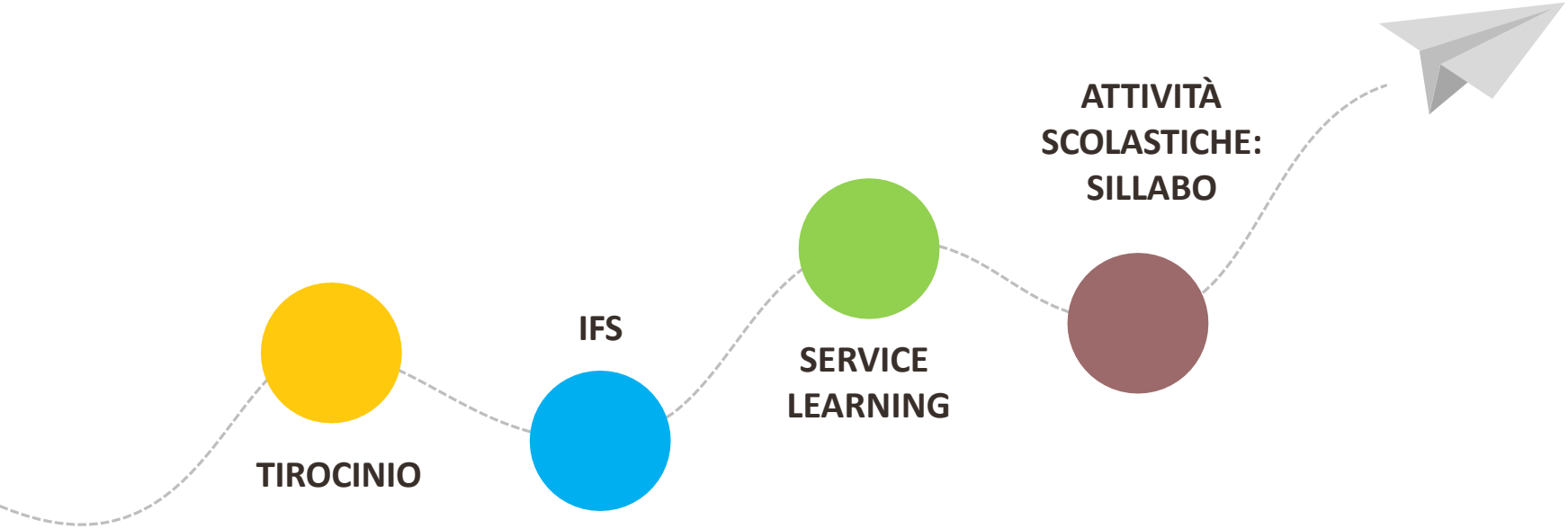
Valutazione e certificazione delle competenze: «*Per gli alunni diversamente abili, con disturbi specifici di apprendimento (DSA) e bisogni educativi speciali (BES), valgono le stesse disposizioni compatibilmente con quanto previsto dalla normativa vigente*».

Linee Guida

Non citati

DeA FORMAZIONE

FORME ORGANIZZATIVE



DeA FORMAZIONE

IFS

Piattaforma virtuale, action oriented learning

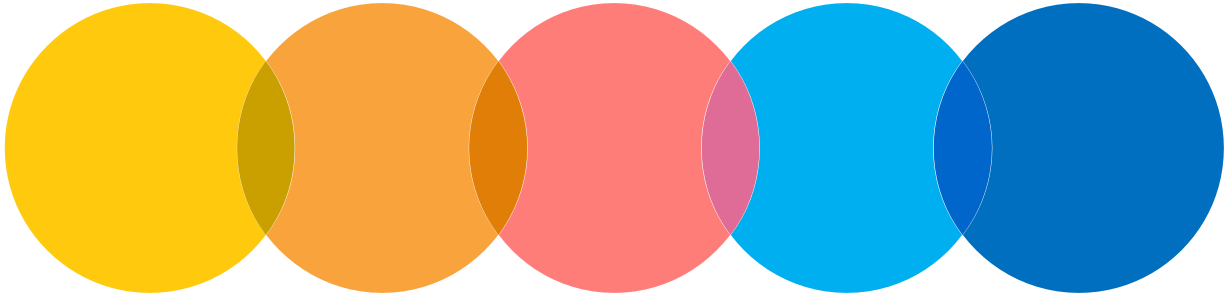
COMPETENZE

- **Tecnico-professionali:** ricerca di dati, ricerche di mercato, creazione di un business plan, adempimento di tutte le formalità burocratiche
- **Trasversali e organizzative:** per gestire il proprio tempo, imparare a imparare, risolvere problemi, lavorare in team.

FASI IFS	
Prima fase	Sensibilizzazione dello studente: strumenti per indagare il territorio
Seconda fase	Sensibilizzazione al senso etico di impresa
Terza fase	Elaborazione della business idea
Quarta fase	Elaborazione del business plan
Quinta fase	Costituzione dell'impresa simulata nel rispetto della normativa : redazione statuto.
Sesta fase	Gestione del negozio virtuale

DeA FORMAZIONE

IFS



Territorio che offre attività imprenditoriali poco sviluppate

Acquisizione competenza imprenditoriale

Riferimento a Guida 2015

Tutor interni che fanno da con Centrale di Simulazione (SimuCenter)

Impresa in azione: gestione imprese realizzando prodotto o servizio

DeA FORMAZIONE

SERVICE LEARNING

Proposta metodologica, pedagogica e didattica

➢rif. *Linee Guida per l'implementazione dell'idea-dentro/fuori la scuola service Learning Apprendere attraversi servizio alla comunità*

Attività:

- **Ricerca azione solidale**
- **Interdisciplinarità**
- **Sviluppo competenze** in ideazione, valutazione e realizzazione fasi
- Responsabilità sociale della scuola nella realizzazione di **cittadinanza attiva**
- **Impegno a promuovere processi di trasformazioni sociali in dimensione curricolare.**

DeA FORMAZIONE

SILLABO PER L'EDUCAZIONE ALL'IMPRENDITORIALITÀ

ATTIVITÀ PRESSO ISTITUZIONE SCOLASTICA

EntreComp – The Entrepreneurship Competence Framework"
publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC101581/lfna27939enn.pdf

- **temi propedeutici a introduzione strutturale** di educazione all'imprenditorialità nella scuola secondaria di secondo grado
- Scuole possono scegliere tra aree di contenuti secondo tipologia percorsi che vogliono sviluppare

Definizione di **imprenditorialità**

(Entrepreneurship Education) [progetto ICEE http://innovation- clusters.icee-eu.eu/Media/Files/Download-the-Comparative-Analysis-of-National-Strategies-HERE)]:

"Capacità di trasformare le idee in azioni. Creatività, innovazione e assunzione di rischi, pianificazione e gestione di progetti, saper cogliere opportunità che possono portare a creare o contribuire ad attività sociali o commerciali. Realizzazione di attività autonoma imprenditoriale"

DeA FORMAZIONE

ATTIVITÀ PRESSO ISTITUZIONE SCOLASTICA

Le 15 Competenze dell'Entrecomp

8 sotto-livelli distinti in 4 livelli:

- Base
- Intermedio
- Avanzato
- Esperto

con i descrittori delle 15 competenze che costituiscono la **competenza imprenditoriale.**

I 5 nuclei tematici dell’imprenditorialità

Cinque nuclei tematici:
Conoscenze e abilità da sviluppare attraverso alcune attività.

Percorso che va **dall’*introspezione*** *personale* dello studente sulle sue passioni e attitudini **all’analisi** del **contesto finanziario economico** passando dalla generazione di un’idea imprenditoriale, dall’analisi delle risorse e competenze personali, oltre che relazionali ed economiche.

1 Forme e opportunità del fare impresa

2 La generazione dell’idea, il contesto e i bisogni sociali

3 Dall’idea all’impresa: risorse e competenze

4 Impresa in azione: confrontarsi con il mercato

5 Cittadinanza economica

DeA FORMAZIONE

1. Forme e opportunità del fare impresa

Comprensione del legame tra attitudini personali e realizzazione personale e professionale

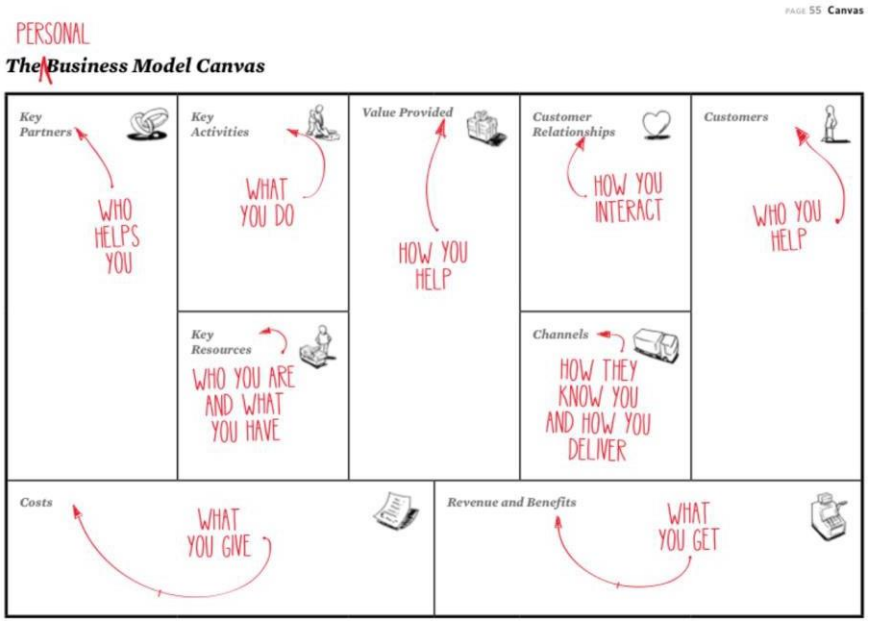
attraverso

la conoscenza delle diverse forme di impresa (start up, cooperativa, impresa sociale).

DeA FORMAZIONE

	Temi	Attività
Forme e opportunità del fare impresa	- fare della propria **passione**/attitudine un lavoro partendo da analisi dati sul lavoro - Assunzione **iniziativa** avendo consapevolezza di propri punti di forza e di debolezza - Definire i**mpresa** e sue caratteristiche (opportunità e rischi) - Diverse **forme del lavoro** (autonomo/dipendente) anche in relazione alla globalizzazione e alla tecnologia. Diverse forme di i**mpresa (c**ooperativa, start up...) - Mission e vison, importanza responsabilità sociale d'impresa , sostenibilità, protezione consumatore	- **Personal business model Canvas** per prendere coscienza propri obiettivi - Riflessioni per Riconoscere competenze imprenditoriali - Coaching (**silent coaching**) per stimolare autoconsapevolezza - Approfondimento figure chiavi arte, professioni - I**ncontri** con imprenditori, visite guidate e promuovere documentazione da parte degli studenti di questi incontri - Incontri con esperti del settore anche mondo ricerca - Confronto tra diverse f**orme di lavor**o (subordinato /autonomo

Esempi di attività
il Personal business Model Canvas



Riquadro diviso in 9 blocchi che spinge ad un'autoriflessione personale attraverso una serie di quesiti:

- Chi sei e cos'hai (Risorse chiave)
- Cosa fai (Attività chiave)
- A chi sei utile (clienti)
- Come ti rendi utile (Valore offerto)
- Come ti fai conoscere (Canali)
- Come interagisci (Relazione con i clienti)
- Chi ti aiuta (Partner chiave)
- Cosa ottieni (Ricavi e Benefici)
- Cosa dai (Costi)

Attività:

Chiedere agli studenti di completare il riquadro

Esempi di attività
il Silent coaching

- Serie di domande sul futuro della persona intervistata che attivano una riflessione sui propri punti di forza e di debolezza
- La persona intervista non deve pronunciare la risposta
- Alla fine della sessione i ruoli si invertono e la persona intervista diventa l’intervistatore e viceversa.

Esempi di attività
il Silent coaching

«Inizia un viaggio nel futuro. Sono passati 10 anni da oggi e tu hai realizzato gran parte dei tuoi sogni.

- Come immagini la tua vita tra 10 anni?
- Quali successi hai raggiunto?
- Bene, ora pensa a questi 10 anni trascorsi velocemente: quali sono state le scelte che ti hanno portato ad avere un futuro così?
- Quali sono le persone che ritrovi intorno a te 10 anni dopo?
- Partendo da oggi quando pensi di iniziare ad ottenere questi successi che hai immaginato? Immagina una sequenza di step che ti potrebbero portare ad ottenerli.
- Quali sono le differenze tra ora e il mondo che hai immaginato tra 10 anni?
- Quali sono i fattori che ti bloccano nel realizzare i tuoi progetti futuri? (Concentrati solo su 1 o 2 problemi)
- Immagina di avere dei super poteri: come cambieresti questi fattori negativi per farli diventare positivi?
- Brutte notizie! Al momento non disponi di super poteri, ma solo del tuo potere personale, che non è poco. Cosa hai fatto finora per fronteggiare questi problemi?
- Cosa è successo quando hai provato ad affrontare questi problemi?»

DeA FORMAZIONE

Esempi di attività
il Silent coaching

- «C'è stato qualcuno che ti ha aiutato in momenti di difficoltà?
- I problemi che hai finora riscontrato pensi che riguardino solo te o è un problema che interessa anche altri?
- Potrebbe essere utile coinvolgere qualcuno per risolvere questi problemi?
- Pensando a tutto quello che abbiamo esplorato fino a questo momento, quali soluzioni hai per gestire i tuoi problemi?
- Pensa nuovamente. Quali soluzioni hai?
- Non smettere di pensare, ma adesso cerca di pensare fuori dagli schemi, senza nessun vincolo, come se avessi i famosi super poteri. Quali soluzioni hai per gestire in questo momento i problemi?
- Pensando al tuo più caro amico, quali soluzioni troverebbe lui ai tuoi problemi?
- Adesso metti insieme le soluzioni a cui hai pensato e quelle che credi potrebbe trovare il tuo amico, quali sono le migliori 3 soluzioni?
- Quali aiuti necessiti per attuare queste soluzioni? Da chi?
- Cos'altro ti serve per avviare questo processo positivo di cambiamento?
- Quali piccolissimi cambiamenti puoi attuare nelle prossime 24 ore per avviare questo processo?
- Ti impegnerai al massimo per effettuare questi piccoli cambiamenti?
- Se non ti impegnerai al massimo, cosa ti serve perché ciò avvenga?»

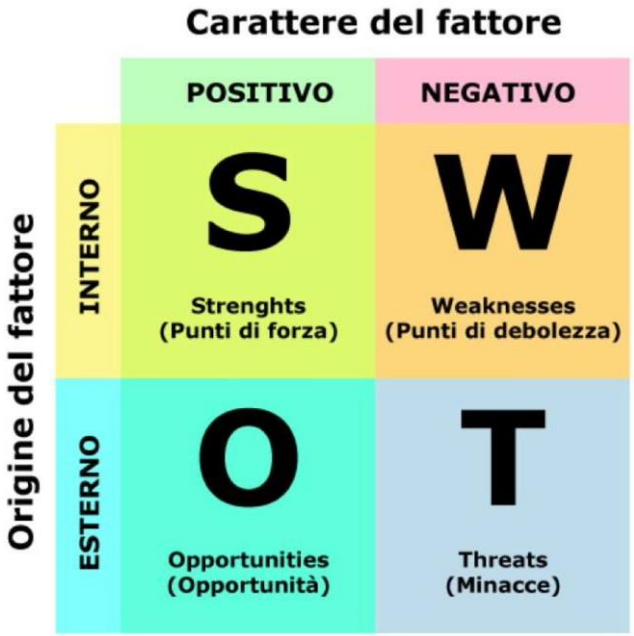
DeA FORMAZIONE

2. La generazione dell’idea, il contesto e i bisogni sociali

- Esplorazione del contesto economico
- Come trasformare un’idea in un’ iniziativa che crei valore in termini di scalabilità e replicabilità.

	Temi	Attività
Generazione dell’idea, il contesto e i bisogni sociali	- possibili **soluzioni** a esigenza in modo creativo. - Trasformare idea in iniziativa che crea valore on termini di scalabilità e replicabilità . Comprendere rapporto tra **sviluppo economico e sviluppo sostenibile** (economia circolare) - **Ruolo delle tecnologie digitali in** riferimento anche a comunicazione e creazione di valore. Comprendere impatto tecnologie sul lavoro - Contesto, coinvolgimento, inclusione, ecosistemi. Riflettere su condizioni sociali, economiche e culturali . **Analisi del contesto a partire da dati.** Coinvolgere stakeholder	- valutazione c**ase histories** - **Matrice Swot** per valutare fattibilità idea imprenditoriale - Innovation &creativity camp o startup bootcamps : sfide in piccoli gruppi per presentare idea progettuale - **Hackaton** e incontri di co-creazione: per creare tavoli di confronto su sfide sociali specifiche promuovendo incontri alunni e stakeholder (attraverso matchmaking) - **Simulazione progetto di impresa (18-30 ore)**: sostenibilità economica, ruolo tecnologie , analisi mercati . Può essere svolto dal docente. - Design sistemico: approfondimento metodologico e utilizzo strumenti per indagine contestuale (stakeholder map, rilevo olistico) - Interviste contestuali: imparare a progettarla e tecniche di somministrazione - **Personae:** archetipi di stakeholder costruzione legata a sfida specifica (beneficiari, clienti...) - Economia d’impresa: conoscenza dell’economia del territorio (**sostenibilità ambientale d**i impresa o settore)

Esempi di attività
la matrice SWOT



ATTIVITÀ:

Chiedere agli studenti di fare un'analisi SWOT di marchi famosi (Nespresso, Adidas, Tesla etc.) come esercizio prima di dedicarsi ad una propria idea imprenditoriale.

DeA FORMAZIONE

3. Dall’idea all’impresa: risorse e competenze

- Competenze del team working e della leadership nelle realtà professionali
- Comprensione del ciclo di vita di un’impresa con la scelta consapevole della forma giuridica più appropriata alle proprie finalità imprenditoriali

DeA FORMAZIONE

	Temi	Attività
Dall'idea all'impresa: risorse e competenze	- comprendere **complementarietà competenze per lavorare in gruppo** - Descrivere caratteristiche di leader, interpretare **organigramma** - Comprendere potenzialità comprogettazione attraverso approcci del d**esign thinking** sfruttando tecniche di prototipazione rapida . Comprendere target e fare ricerche - Lean up: modello di sviluppo agile : ipotizzare, costruire, misurare e imparare . Costruzione di un MVP(minimum viable Product). **Programmazione**, siti web e mobile, user interaction e user expérience design (UXD) - **Ciclo vita impresa** , conoscere strumenti per valutare fattibilità idea. Conoscere diversi tipi imprese , profili giuridici per poter sceglier forma giuridica appropriata - **Business modelling:** descrivere e interpretare business plan, differenza tra pianificazione e programmazione . Business model Canvas - Capire scopo regole di**ritti proprietà intellettuali (diritto autore, brevetti,** marchi). Opportunità della open innovation	- **brainstorming idee per determinare punti forza e debolezza idee** come lavoro di gruppo (ogni gruppo ha un project manager) - G**iochi di ruolo b**asati su organizzazione impresa. Esercizi per confrontare modalità di gruppo (individuale, competitivo, cooperativi) per rafforzare interdipendenza (camminata di gruppo) o per confrontare modalità di project management di diversi gruppi - **Simulazione di selezione personale** anche in collaborazione con agenzie di lavoro - Esercizi di interdipendenza positiva organizzando lavori di gruppi con compiti diversi - **Redazione business plan** - Esercizi accelerazione: business model Canvas, social business model Canvas, product marketing fit, sviluppo prodotto

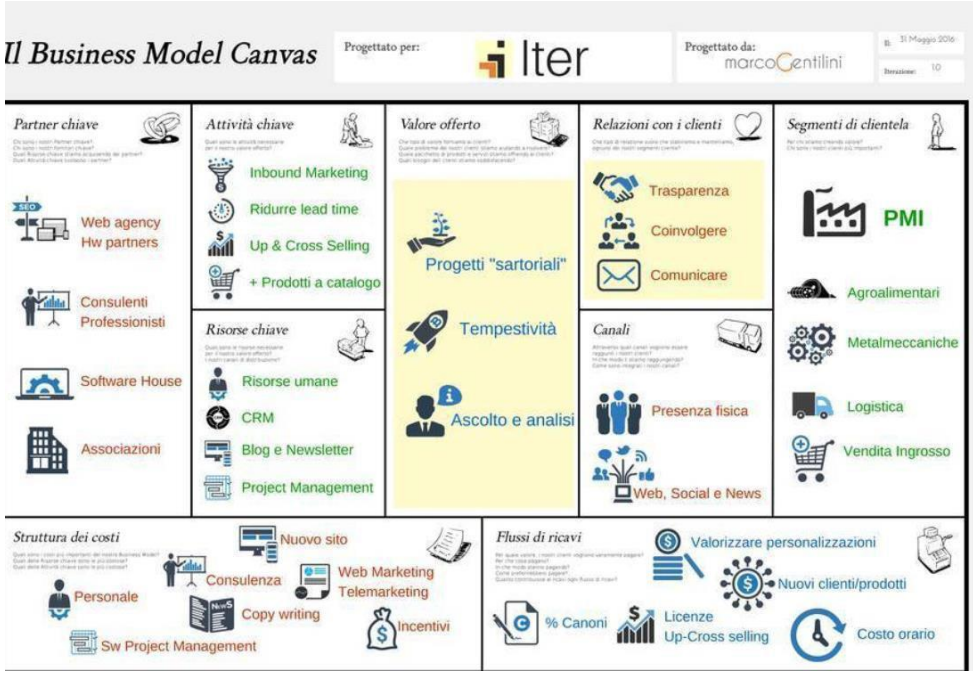
Esempi di attività
Brainstorming

Idea	Descrizione	Bisogno a cui risponde	Target market e quota di mercato	Punti di forza	Punti di debolezza

1. Dividere gli studenti in gruppi e chiedere di formulare un'idea imprenditoriale
2. Chiedere loro di completare la tabella
3. Chiedere ad ogni portavoce del gruppo di leggere quanto scritto
4. Si discute.

DeA FORMAZIONE

Esempi di attività
il Business Model Canvas



ATTIVITÀ:

1. Divisione studenti in 9 gruppi
2. ogni gruppo analizza una voce del modello
3. ogni gruppo analizza un riquadro e lo espone alla classe

DeA FORMAZIONE

Esempi di attività
le voci di un business plan

- **L'idea di Business**
- **Mercato e competitor**
- **Prodotti e servizi**
- **Piano Marketing**
- **Struttura operativa** (piano organizzativo e di produzione, le risorse umane, la forma giuridica, eventuali brevetti o fornitori)
- **Piano Economico-Finanziario** (il piano economico-finanziario comprende: volumi di produzione, costi fissi, stima dei ricavi, investimenti).

ATTIVITÀ:

1. Dividere gli studenti in gruppi
2. Chiedere a ogni gruppo di pensare ad un'idea di business
3. Spiegare le singole voci
4. Far compilare un modello

DeA FORMAZIONE

4. L’impresa in azione: confrontarsi con il mercato

- Modi di finanziamento
- Marketing mix (caratteristiche del prodotto, analisi e segmentazione del mercato, costo del prodotto, comunicazione, canali di distribuzione)
- Diverse tipologie di rischi

DeA FORMAZIONE

	Temi	Attività
Impresa in azione: confrontarsi col mercato	- opportunità di **finanziamento** e budget: reperire risorse (rischi, costi, forme), fare fundraising. **Budget** come strumento di controllo di attività - Analisi strategica e **marketing:** analisi del mercato, segmentazione, canali di distribuzione. Fattori che determinano costi e prezzo. Il growth hacking - Comprendere **caratteristiche comunicazione offline e online.** Organizzare campagna comunicazione. Pitch deck e pitch day. Saper gestire presentazioni davanti potenziali investitori - **Gestire incertezza, errore** e fallimento: riflettere su tipi rischi e difficoltà, errore come elemento di crescita - Internazionalizzazione: opportunità, **globalizzazione,** gestione logistica -Valutazione impatto sociale e ambientale. Fondamenti di rendicontazioni e sociale	- **simulazione campagna crowdfunding** con ruolo specifico (redazione, video, ricerca partnership, community engagement) - **Discussioni con imprenditori su accesso al credito**, bilancio, opportunità di finanziamento - **Esercizi per il digital marketing** : progettare piani editoriali per i social media - Studiare esempi comunicazione innovative di impresa sul web - Promozione e valorizzazione del Made in Italy con incontri produttori e in relazione a **difesa da contraffazione** - Theory of Change: applicazione metodologica per valutazione di impatto sociale di un'impresa,

Esempi di attività
analisi campagna promozionale

Campagna di	
Marchio/prodotto	
Target market	
Descrizione immagine/video	
Colori utilizzati	
Slogan	
Link eventuale	

ATTIVITÀ 1:

1. Ricercare una campagna promozionale di un marchio famoso
2. Dividere la classe in gruppi
3. Chiedere ad ogni gruppo di riempire la tabella

ATTIVITÀ 2:

Ideare campagna per propria idea.

DeA FORMAZIONE

5. Cittadinanza economica

- Legame tra economia e benessere attraverso una gestione consapevole del budget, del risparmio e dell'investimento grazie anche all'educazione al consumo (diritti dei consumatori, label)
- Nuovi metodi di pagamento (moneta elettronica, criptovaluta)
- Analisi dei mercati finanziari
- Le innovazioni in ambito economico: la Green Economy ed il commercio equo e solidale.

DeA FORMAZIONE

Sillabo per l’educazione all’imprenditorialità

	Temi	Attività
Cittadinanza economica	- Relazione tra crescita economica e benessere. **Sviluppo sostenibile** , sfide e opportunità della globalizzazione, diseguaglianze sociali - **Educazione al consumo**: conoscere diritti consumatori, tutela legalità, diritti lavoratori in ottica locale e globale - **Moneta e strumenti di pagamento** (elettronico, tradizionali, criptovalute) - **Sistema economico finanziario e fiscale**: conoscere strumenti informazione, istituzioni finanziarie, funzionamento dei mercati finanziari. Ruolo delle PPAA, spesa pubblica. **Etica degli affari** e negli affari. Impatto sociale di scelte finanziarie. - Innovazioni in ambito economico, economia circolare, collaborativa, commercio equo e solidale, moneta digitale, fintech - **Gestione del budget e risparmio, rischio e rendimento**. Nozioni di reddito, consumo, risparmio, previdenza e investimenti. Pianificare investimento gestendo budget secondo profilo di rischio.	- Progettazione in aula in cui gli studenti devono utilizzare **budget virtuali** per realizzare idea impresa - Gioco di ruolo per gestire bilancio semplice (familiare) o complesso - Indagine di gruppo su un prodotto per capire evoluzione filiera - Interviste contestuali a project manager o imprenditori per capire gestione risorse umane e economiche - Approfondimenti con **esperti** su monete e strumenti pagamento e transazioni - Giochi di ruolo o edugames su ruolo moneta e transazioni nel commercio internazionale - **Project work** legato a realizzazione di progetto scolastico di acquisto solidale - Esperimenti di bilancio partecipato in classe o a scuola.

DeA FORMAZIONE

Esempi di attività
incontro con esperti su strumenti di pagamento

Attività preparatoria:

1. Dividere la classe in gruppi
2. Chiedere ad ogni gruppo di ricercare delle informazioni sugli strumenti di pagamento
3. Ogni gruppo prepara un’infografica e la espone alla classe
4. Ogni gruppo prepara delle domande da porre all’esperto

DeA FORMAZIONE

QUALI CRITICITÀ

- Attività già promosse dalle scuole (monte ore dei corsi in aula)
- Ogni attività deve essere introdotta da nozioni economiche (target market, concorrenza, costi...)
- **Alcuni temi** e attività (design sistemico, product marketing fit, modelli metrici, la lean up startup, la costruzione di un MVP) troppo complicati e difficili per uno studente del liceo alle prime armi con l'alfabetizzazione finanziaria e a cui sembra per lo più rivolto il Sillabo.

- In quali ore si svolgono le attività?
- Chi si occupa di preparare nella pratica le attività ?

DeA FORMAZIONE