



REGIONE AUTONOMA DE SARDIGNA  
REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Avviso Pubblico “Attività integrate per l’empowerment, la formazione professionale, la certificazione delle competenze, l’accompagnamento al lavoro, la promozione di nuova imprenditorialità, la mobilità transnazionale negli ambiti della “Green & Blue Economy” – LINEA C - POR Sardegna FSE 2014-2020 – Obiettivo specifico/azione PO 8.5.3



## SCHEDA DI PRESENTAZIONE

**SOGGETTO PROPONENTE** - MCG soc. coop. in collaborazione con A.R.CO.S.S. srl - Agenzia Regionale Confcooperative per lo Sviluppo in Sardegna

**OBIETTIVO GENERALE** - Il progetto intende favorire la nascita di nuove imprese e di attività autonome nel settore turistico

**DURATA DEL PROGETTO** – 12 mesi

**ATTIVITÀ PREVISTE** – Start Art prevede la realizzazione di due identici **percorsi di formazione, accompagnamento alla creazione di impresa e al lavoro autonomo** articolati in tre fasi:

1. Formazione in gruppo - **30 ore**;
2. Consulenza preliminare all’avvio delle nuove attività economiche - **di 30 ore** da rivolgere a piccoli gruppi;
3. Assistenza tecnica e consulenza all'avvio delle nuove economiche - **60 ore** da erogare individualmente.

La durata del percorso per ciascun partecipante è pari a **120 ore**.

**SEDI** - Le attività di formazione (fase 1) si svolgeranno a Elmas (CA) e Tortolì. Le sedi dell’attività di consulenza (fase 2) e assistenza tecnica (fase 3) saranno individuate successivamente, in relazione anche al fabbisogno dei destinatari.

**DESTINATARI** - Ciascun percorso è rivolto a **25** soggetti in possesso dei seguenti requisiti:

- essere inattivo, disoccupato o inoccupato;
- essere residente o domiciliato in Sardegna;
- essere in possesso del diploma di scuola media superiore.

Almeno il 50% dei posti è riservato alle donne.

## IL PERCORSO DI FORMAZIONE, ACCOMPAGNAMENTO ALLA CREAZIONE DI IMPRESA E AL LAVORO AUTONOMO

Il progetto START ART vuole promuovere la creazione di nuove imprese e attività autonome nel settore del turismo, attraverso la realizzazione di **due identiche edizioni** così articolate:

**FASE 1.** Formazione per l'acquisizione di conoscenze e competenze imprenditoriali della durata di **30 ore**, erogata **in gruppo**;

**FASE 2.** Consulenza preliminare all'avvio delle nuove attività economiche della durata di **30 ore**, erogata in **piccoli gruppi**;

**FASE 3.** Assistenza tecnica e consulenza all'avvio delle nuove economiche della durata **60 ore**, erogata **individualmente**.

La durata del percorso, per ciascun partecipante, è pari a **120 ore complessive**.

Al termine del percorso, la cui partecipazione è gratuita, il beneficiario avrà costruito il proprio business plan e sarà in grado di avviare la propria impresa grazie all'assistenza tecnica ed operativa offerta dai consulenti di progetto finalizzata alla concreta costituzione, avvio e promozione dell'impresa stessa. Particolare attenzione verrà dedicata alle fonti di finanziamento per le imprese e all'accesso al credito.

### FASE 1 – FORMAZIONE

L'attività formativa, della durata di 30 ore, coinvolge l'intero gruppo aula (25 partecipanti) e vuole:

- ✓ rafforzare ulteriormente la consapevolezza di ciascun beneficiario in merito alla scelta imprenditoriale che ha deciso di compiere;
- ✓ favorire nei destinatari l'acquisizione di quelle competenze chiave necessarie all'esercizio del ruolo imprenditoriale, quali: avere consapevolezza del contesto in cui si opera e saper identificare e cogliere le opportunità offerte; utilizzare con dimestichezza e spirito critico le tecnologie della società dell'informazione e della comunicazione; partecipare in modo efficace, consapevole, costruttivo e responsabile alla vita lavorativa;
- ✓ favorire la conoscenza tra i diversi partecipanti e attivare dinamiche di team building al fine di facilitare la costituzione di possibili gruppi d'interesse funzionali alle successive fasi del percorso.

La fase formativa è articolata in 2 Unità Formative:

TITOLO DELL'UNITÀ FORMATIVA		DURATA TOTALE (ORE)	DI CUI ORE DI PRATICA
1	MOTIVAZIONE E RISCHIO D'IMPRESA	18	6
2	ANALISI DEL TERRITORIO E DEL MERCATO DI RIFERIMENTO	12	6
<b>TOTALE</b>		<b>30</b>	<b>12</b>

## FASE 2 – CONSULENZA

Nel corso della seconda fase, della durata di 30 ore, i destinatari saranno coinvolti a gruppi (max 3 persone) in un percorso consulenziale personalizzato che, partendo da riferimenti al Piano d'Impresa, attraverso una partecipata attività di mappatura dell'idea d'impresa ed analisi dei relativi punti di forza e di debolezza, li condurrà ad una **prima stesura del Business Plan**.

Il percorso sarà così strutturato:

- ✓ L'idea di impresa -16 ore
- ✓ Il mercato - 6 ore
- ✓ Le Agevolazioni finanziarie per la nuova impresa -6 ore
- ✓ La Valutazione dell'idea - 2 ore

I contenuti saranno personalizzati sulla base delle esigenze dei diversi partecipanti.

Si tenderà a creare gruppi omogenei per tipologia di idea imprenditoriale e/o per competenze del beneficiario. La selezione dei gruppi sarà effettuata con il supporto dei docenti che hanno partecipato alla Fase 1 e del tutor d'aula.

## FASE 3 – ASSISTENZA TECNICA

Sulla base dei risultati dalla fase 2, si offrirà ai destinatari **assistenza tecnico-operativa individuale** finalizzata alla **concretizzazione del Business Plan** ovvero alla **costituzione, avvio e promozione dell'impresa o dell'attività autonoma**.

Le tematiche saranno:

- ✓ La scelta della forma giuridica -2 ore
- ✓ Gli adempimenti amministrativo-fiscali per lo start up -6 ore
- ✓ Pianificazione e programmazione delle attività aziendali – 8 ore
- ✓ Ricerca e attivazione di partenariati di natura tecnologica, strategica istituzionale e finanziario – 8 ore
- ✓ Analisi delle fonti di finanziamento e accesso al credito - 12 ore
- ✓ Piano di comunicazione - 8 ore
- ✓ Assistenza diretta all'avvio dell'impresa - 16 ore

I contenuti saranno personalizzati sulla base delle esigenze del singolo beneficiario.

Il ruolo dei consulenti sarà affiancare passo passo il beneficiario nelle diverse fasi di avvio dell'impresa, accompagnandolo anche nei diversi processi d'interlocuzione con i vari attori quali partner strategici, finanziari, fornitori, clienti, istituti di credito,.....

Inoltre, verrà promossa la partecipazione delle neo imprese ad eventi promozionali targettizzati.

### PER INFORMAZIONI

Piero Calderaio – 3388786030 – piero.calderaio@mcg.coop  
Mara Noto – 3388786033 – mara.noto@mcg.coop