

#womenBOSSproject



Co-funded by
the European Union

BOSS

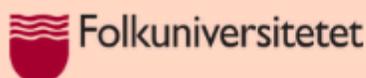
WOMEN IN FAMILY BUSINESSES



Strategie Aziendali per lo Sviluppo Sostenibile
del Patrimonio

Work package 4
**Programma di Formazione per Donne
Leader nelle Imprese Familiari Europee**

2022-1-SE01-KA220-ADU-000087596



Questo progetto è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. Il contenuto e il materiale riflettono solo il punto di vista degli autori e la Commissione non può essere ritenuta responsabile per l'uso che può essere fatto delle informazioni in esso contenute.
Numero del progetto: 2020-1-SE01-KA202-077922





Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



LEADERSHIP e GESTIONE

Contenuto:

1. Introduzione

2. Tabella Competenze/Conoscenze

3. MODULO 1: Leadership e gestione

3.1. Donne nel mondo degli affari e nella leadership

- 3.1.1. Concetto base di imprenditorialità
- 3.1.2. Principali competenze imprenditoriali
- 3.1.3. Il ruolo delle donne nell'imprenditorialità
- 3.1.4. Le sfide affrontate dalle donne imprenditrici

3.2. I tipi di attività più popolari. Come sceglierne uno?

- 3.2.1. Tipologie di imprese, loro definizione e caratteristiche
- 3.2.2. Scegliere il giusto tipo di imprenditorialità

3.3. Suggerimenti per diventare un imprenditore di successo

- 3.3.1. Costruire una mentalità imprenditoriale.
- 3.3.2. Come sviluppare una mentalità imprenditoriale?
- 3.3.3. Buone pratiche e casi: imprenditrici famose nel mondo e i loro strumenti per business di successo

3.4 Cos'è la gestione imprenditoriale?

- 3.4.1. Caratteristiche chiave della gestione imprenditoriale.
- 3.4.2. Leadership imprenditoriale.
- 3.4.3. Pianificazione strategica.
- 3.4.4. Gestione del tempo.
- 3.4.5. Motivazione.
- 3.4.6. Gestione del rischio.
- 3.4.7. Pensiero globale e strategie di crescita.
- 3.4.8. Gestione dell'innovazione

3.5 Creare un team forte come parte di un business di successo

- 3.5.1. Gestione delle risorse umane
- 3.5.2. Modi per incoraggiare lo spirito di squadra
- 3.5.3. Intelligenza emotiva

4. Video

5. Conclusione

6. Bibliografia

1. Introduzione

Il primo modulo del percorso formativo è rivolto alle donne che conducono l'impresa di famiglia, hanno una famiglia e dove occupano una posizione di leadership nell'organizzazione. Dato il BOSS focus del progetto sulle donne nelle imprese familiari, sono stati sviluppati i materiali formativi adattato per soddisfare pienamente le sue esigenze speciali, ma si adatterà anche a:

- gruppi vulnerabili, con bisogni speciali, con imprese familiari, con background migratorio,
- donne con un background migratorio e che hanno un'impresa familiare,
- donne immigrate appena arrivate,
- donne nelle PMI a conduzione familiare;
- 2a o 3a generazione di giovani donne che vanno all'università o già lavorano e hanno un'azienda di famiglia
- donne che si sono assunte la responsabilità in seguito alla scomparsa del marito o dei genitori,
- donne interessate agli affari.

Anche questo percorso formativo è concepito nell'ambito del progetto BOSS volto allo sviluppo delle capacità e qualifiche di supervisione e imprenditorialità per le donne azioniste, che lavoreranno in futuro e anche per la sostenibilità delle aziende. Il modulo iniziale del programma è interamente dedicato ai principi di base dell'imprenditorialità e definire l'essenza di un imprenditore con particolare attenzione alla famiglia imprese. Sebbene il contenuto dei moduli sia fondamentale, copre concetti importanti a tutti gli imprenditori e promuove lo sviluppo della leadership e della fiducia in se stessi. Il programma di formazione è strutturato in modo tale che i moduli successivi coprano argomenti più complessi argomenti, evidenziando la progressiva profondità del programma e la sua capacità di adattarsi ad un'ampia gamma varietà di bisogni. Questo modulo include cinque argomenti principali in cui imparerai:

- Donne nel mondo degli affari e nella leadership

In questo capitolo approfondirai i principi di base dell'imprenditorialità e ne apprenderai i vantaggi, vieni con esso e scopri le competenze e le caratteristiche di base necessarie per un'impresa imprenditoriale di successo. Inoltre, esamineremo il ruolo chiave che le donne svolgono nel mondo degli affari e le sfide che devono affrontare viso.

- I tipi di attività più popolari. come sceglierne uno?

Questo capitolo fornisce una panoramica di vari tipi di attività, inclusa la loro chiave caratteristiche e offre indicazioni sulla selezione della tipologia di attività più adatta alle proprie esigenze. Alla fine di questo capitolo avrai una migliore comprensione delle diverse attività ed essere attrezzati per prendere una decisione informata riguardo al giusto tipo di attività per voi.

- Suggerimenti per diventare un imprenditore di successo

Con questo capitolo imparerai l'essenza della mentalità imprenditoriale e le sue caratteristiche definenti. Acquisirai anche informazioni su come sviluppare un'attività imprenditoriale mentale. Inoltre, avrai l'opportunità di approfondire storie di business stimolanti.

- Che cos'è la gestione imprenditoriale?

La gestione imprenditoriale comprende l'abile arte di concepire, coltivare ed espandere un'attività commerciale. Acquisire e gestire efficacemente le risorse è vitale componenti per gli imprenditori, e ci sono numerosi altri aspetti dell'imprenditorialità gestione che giustificano l'esplorazione. Entro i confini di questo capitolo, guadagnerai preziosi spunti su questi aspetti e favorire la comprensione dell'argomento.

- Creare un team forte come parte di un business di successo

Scopri una ricchezza di conoscenze in questo capitolo, dove ti addentrerai nell'affascinante mondo di risorse umane. Acquisisci una comprensione di cosa sono le risorse umane, esplora le complessità di assumere dipendenti e scoprire approfondimenti sulla cultura aziendale. Inoltre, impara l'importanza della formazione e dello sviluppo del personale, acquisendo le conoscenze per costruire una squadra forte. Comprendi l'importanza dell'intelligenza emotiva e scopri il suo profondo impatto.

Preparati ad ampliare i tuoi orizzonti mentre ti imbarchi in un viaggio illuminante conoscenza!

2. Tabella competenze e conoscenze

I contenuti di questo modulo sono collegati al quadro delle competenze BOSS (WP2) e vi offriranno informazioni e strumenti introduttivi per sviluppare le seguenti abilità e conoscenze:

CONTENUTO	RISULTATI DI APPRENDIMENTO	
	COMPETENZE	CONOSCENZA
Women in business and Leadership	Difficile (gestione e analisi finanziaria, affari management e amministrazione, tecnologia e digitale competenza, branding, marketing e networking)& Soft (leadership e lavoro di squadra, comunicazione, ascolto, ecc negoziazione, servizio al cliente e costruzione di relazioni, capacità di pensiero critico e di risoluzione dei problemi) per l'imprenditore	Conoscenze di base su imprenditorialità (benefici e sfide) e chi l'imprenditore è (personalità caratteristiche : disciplina, fiducia in se stessi, auto-organizzazione, persistenza, duro lavoro e capacità di farlo Imparare , passione, adattabilità, resilienza)
I tipi più popolari di imprese. Come Sceglierne una?	Autocoscienza Scegliere il giusto tipo di imprenditorialità Conciliare gli obiettivi finanziari con le scelte aziendali	Consapevolezza sui (tipi) di base di imprenditoria
Consigli per diventare un imprenditore di successo	La mentalità imprenditoriale è una delle cose più importanti attributi dell'imprenditorialità	Mentalità imprenditoriale (cos'è e come svilupparla)
Cos'è la gestione imprenditoriale	-Leadership imprenditoriale -Pianificazione strategica per le imprese familiari -Gestione del tempo -Motivazione -Gestione del rischio -Sviluppo della strategia di crescita -Gestione dell'innovazione	Conoscenza delle caratteristiche della Gestione imprenditoriale, pianificazione strategica e implementazione, gestione del tempo, pensiero globale e strategie di crescita

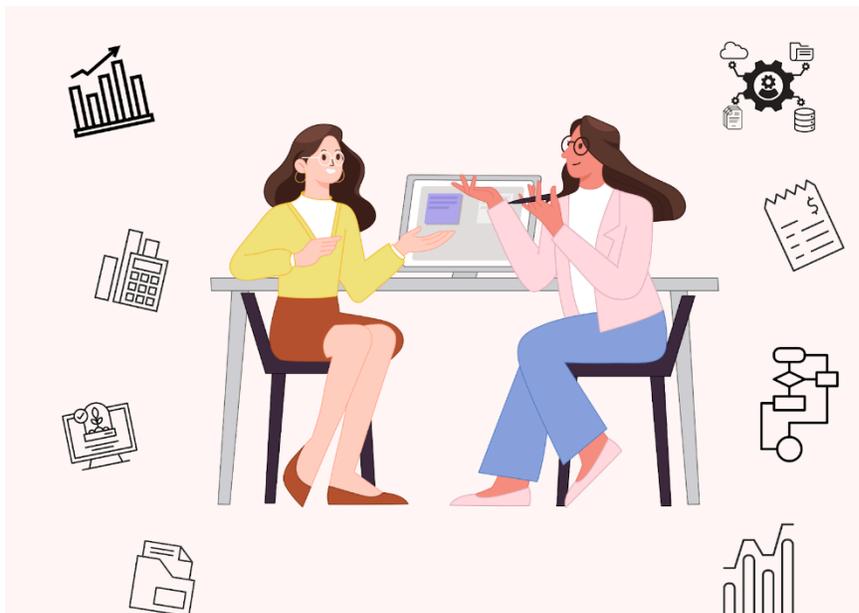
Stabilire un forte squadra come parte di a business di successo	<ul style="list-style-type: none"> - Assunzione e mantenimento dei dipendenti, - Sviluppare una cultura aziendale, - Gestione delle prestazioni, -Allenamento e sviluppo -Spirito di squadra -Intelligenza emotiva 	Gestione delle risorse umane & Intelligenza emotiva
--	--	--

3. Leadership e gestione

3.1 Donne nell'imprenditoria e nella leadership

3.1.1 Concetto base di imprenditorialità

In questa era fiorente di imprese, è diventato sempre più comune etichettare le persone come "imprenditori". Tuttavia, prevale la confusione tra i termini "imprenditore" e "imprenditorialità", in gran parte dovuta alla mancanza di informazioni.



Iniziamo il nostro viaggio con i concetti di "imprenditorialità" e "imprenditore".

- L'imprenditorialità può essere definita come l'azione di un individuo o di un piccolo gruppo di persone partner (ad esempio un'azienda di famiglia) che intraprendono un viaggio unico per crearne uno nuovo. Il potenziale imprenditore cerca attivamente opportunità di business specifiche, accettare volontariamente il rischio associato all'impresa. Di conseguenza, nel caso di un esito positivo, questo individuo potrebbe trarne il massimo beneficio.
- Gli imprenditori svolgono un ruolo cruciale in qualsiasi economia, occupando una posizione chiave dove utilizzare le proprie capacità e iniziativa per anticipare e soddisfare le mutevoli esigenze introducendo concetti rivoluzionari sul mercato. Coloro che scelgono di impegnarsi lo sono l'imprenditorialità e l'assunzione dei rischi associati all'avvio e alla gestione di un'impresa ricompensati con crescita e ricompense finanziarie quando i loro sforzi si rivelano vincenti.

Chiarendo la distinzione tra imprenditorialità e imprenditori, possiamo fare di meglio comprendere e apprezzare la dedizione, la visione e la perseveranza necessarie per avere

successo nel panorama competitivo delle startup. Come continua a fare l'imprenditorialità evolvere, è fondamentale promuovere la consapevolezza e la comprensione accurata di questi termini, promuovere una cultura che incoraggi e sostenga la crescita di iniziative innovative.

L'importanza dell'imprenditorialità: esplorare gli aspetti chiave.

- **Creazione di posti di lavoro:** gli imprenditori svolgono un ruolo chiave nella creazione di posti di lavoro. Correndo il rischio di lavoro autonomo, sviluppano le loro attività, creando nuovi posti di lavoro. Quando le imprese prosperano, si aprono più opportunità di lavoro, contribuendo alla crescita generale dell'economia.
- **Promuovere l'innovazione:** molte delle tecnologie rivoluzionarie che stanno plasmando la nostra società è nato attraverso iniziative imprenditoriali. Gli imprenditori cercano di risolvere i problemi, aumentare l'efficienza e promuovere il progresso. Di conseguenza, i progressi tecnologici devono il loro emergere agli sforzi visionari di questi individui imprenditoriali.
- **Catalizzatore del cambiamento:** gli imprenditori hanno una visione ambiziosa, cercando di creare risultati positivi ad impatto sul mondo con i loro prodotti, idee o attività. Una conseguenza naturale di questo è che alcune delle loro innovazioni portano a un cambiamento trasformativo su scala globale. Possono presentare prodotti rivoluzionari che risolvono problemi urgenti o avventurarsi in essi frontiere inesplorate della ricerca.
- **Impatto sulla società:** gli imprenditori spesso contribuiscono in modo significativo al benessere delle persone società. Man mano che aumentano la loro ricchezza, pagano più tasse, che vanno a sostenere il sociale. Inoltre, gli imprenditori si distinguono come importanti filantropi per enti di beneficenza e organizzazioni no-profit, che sostengono un'ampia varietà di cause.
- **Aumento del reddito nazionale:** l'imprenditorialità crea nuova ricchezza nell'economia. Cresce l'introduzione da parte degli imprenditori di nuove idee, prodotti migliorati e servizi mercati non sfruttati, con conseguente aumento del reddito nazionale e della prosperità.

L'importanza dell'imprenditorialità risiede nella sua capacità di creare cambiamenti positivi ed economici di crescita. Il ruolo degli imprenditori è vitale nel creare posti di lavoro, offrire opportunità di lavoro, e contribuire alla prosperità condivisa. I loro sforzi innovativi portano a progressi tecnologici, contribuire al progresso e risolvere i problemi della società. Generando nuova ricchezza e introducendo nuove idee, prodotti e servizi, gli imprenditori aumentano il reddito nazionale e stimolano i mercati non sfruttati. In sostanza, l'imprenditorialità funge da catalizzatore per l'innovazione, empowerment e il perseguimento di un futuro migliore per gli individui e per la società nel suo insieme.

3.1.2 Principali competenze imprenditoriali

Le competenze imprenditoriali coprono una vasta gamma di abilità, comprese le conoscenze tecniche, capacità di leadership, capacità di gestione aziendale e pensiero creativo. Perché queste abilità possono essere rilevanti per una varietà di settori, il miglioramento delle capacità imprenditoriali implica lo sviluppo di diversi settori diversi set di abilità. Se aspiri a diventare un imprenditore di successo, devi migliorare le tue capacità di gestione aziendale. Allo stesso modo, potrebbe essere necessario affinare la tua leadership e capacità di comunicazione per costruire e sostenere team di progetto di successo. Nel competitivo di oggi panorama aziendale, sia che tu stia lanciando una nuova impresa o guidando la crescita di un'impresa esistente in primo luogo, possedere solide competenze imprenditoriali è un

fattore cruciale per il successo a lungo termine e la stabilità finanziaria. Il campo delle competenze imprenditoriali comprende un ampio spettro di competenze sia soft che difficili. Data la varietà di responsabilità che gli imprenditori si assumono, spesso sviluppano una gamma di competenze per adattarsi alla crescita delle loro attività e dei loro marchi. Raggiungere l'imprenditorialità il successo dipende dalla combinazione di competenze hard e soft.

Hard Skill e Soft Skill: qual è la differenza?

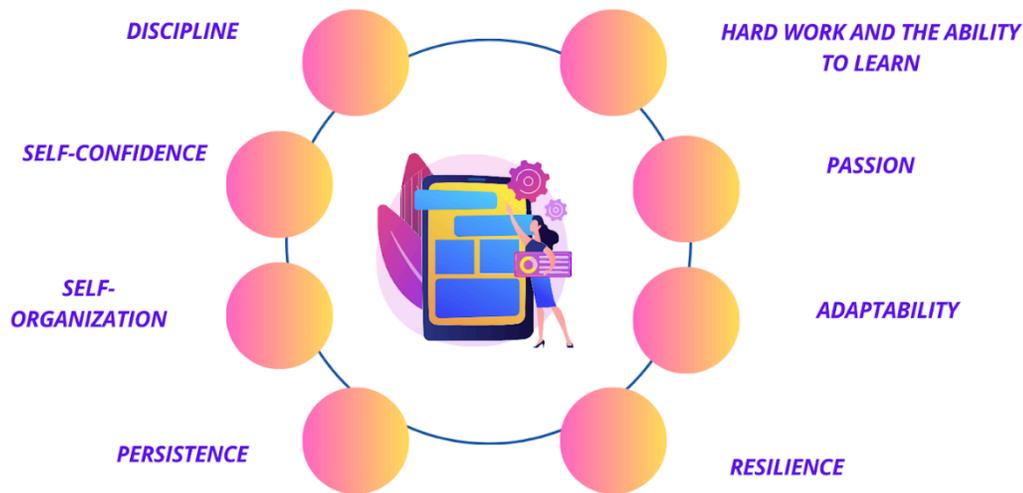
Gli imprenditori richiedono un insieme diversificato di competenze sia trasversali che hard, con esigenze specifiche che variano a seconda del settore in cui operano. È fondamentale riconoscere quanto segue l'elenco evidenzia le competenze fondamentali applicabili a tutti gli imprenditori, pur riconoscendo che ciascuno l'industria può richiedere competenze aggiuntive o più specializzate.

Hard skills	Soft skills
<p>Le hard skills sono le competenze tecniche e l'imprenditore deve gestire in modo efficace e gestire un'attività di successo. L'apprendimento di queste abilità può essere realizzata attraverso istruzione formale o formazione pratica.</p>	<p>Le competenze trasversali includono quelle competenze interpersonali e abilità comunicative necessarie per essere efficaci nel comunicare e dimostrare la propria conoscenza, giocando un ruolo chiave nel moderno il percorso dell'imprenditore verso il successo.</p>
<p>Gestione e analisi finanziaria</p> <p>Gestione e analisi finanziaria efficace in qualsiasi azienda gioca un ruolo importante nel funzionamento continuato e successo di qualsiasi impresa. Comprende vari aspetti, come a tenere d'occhio la situazione finanziaria di un'azienda affari, budget, previsioni e utilizzo dati per prendere decisioni informate. Esempi di gestione finanziaria e problemi di analisi:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Allocazione delle risorse ● Investimenti in crescita ● Minimizzazione dei costi 	<p>Leadership e lavoro di squadra</p> <p>Quando si tratta di costruire un progetto di successo affari, gli imprenditori attribuiscono un valore elevato abilità essenziali come il lavoro di squadra e comando. Un imprenditore con un buon lavoro di squadra e capacità di leadership sa come costruire un forte squadra e guidarla armoniosamente verso a obiettivo comune. Queste qualità consentono non solo per motivare e ispirare efficacemente il team membri, ma anche per creare un lavoro positivo atmosfera che favorisce la fecondità cooperazione e sviluppo della creatività. Padroneggiare queste abilità è di primaria importanza se il tuo obiettivo è creare un forte ed efficace team che può guidare il tuo business al successo.</p>
<p>Gestione e amministrazione aziendale</p>	<p>Comunicazione, ascolto e negoziazione</p>

<p>La gestione imprenditoriale include abilità gestione delle operazioni quotidiane di un'impresa per farla funzionare senza intoppi. Esso ruota attorno ad un approccio globale comprensione dei vari aspetti del business gestione, comprese le risorse umane, conformità legale e servizio clienti. Gli imprenditori di successo dimostrano a padronanza della gestione aziendale e amministrazione che consente loro di assegnare compiti in modo intelligente, controllare i team e mantenerli un forte impegno per raggiungere l'azienda traguardi e obiettivi.</p>	<p>Le capacità di comunicazione e ascolto sono di primaria importanza per gli imprenditori che cercano costruire solide relazioni con i clienti, soci e dipendenti. Imprenditori con forti capacità di comunicazione sono in grado di farlo comunicare chiaramente le proprie idee e visioni ed efficacemente, oltre ad accettare attivamente le opinioni e preoccupazioni degli altri. Con questi competenze, potrai conquistare fiducia, comprendere le prospettive degli altri e stabilirle rapporti reciprocamente vantaggiosi con il tuo parti interessate. Le capacità di negoziazione sono importanti per gli affari perché aiuta a risolvere relazioni diplomatiche, migliora la comprensione tra i partner e contribuisce ad esito positivo dopo.</p>
<p>Tecnologia e competenza digitale</p> <p>Nel panorama in rapida evoluzione di oggi mondo degli affari, è diventato imperativo imprenditori di avere una comprensione profonda della tecnologia e degli strumenti digitali. Acquisendo e perfezionando questi importanti competenze, gli imprenditori sono in grado di razionalizzare le loro operazioni commerciali, migliorare il cliente, l'esperienza e mantenere un vantaggio competitivo nel loro settore. Imprenditori con tecnologia e digitale gli strumenti possono utilizzare una miriade di piattaforme digitali e utensili. Utilizzando queste risorse in modo strategico, possono migliorare notevolmente il proprio business e performance, garantire una crescita sostenibile e in definitiva aumentare la redditività.</p>	<p>Servizio clienti e costruzione di relazioni</p> <p>Servizio clienti e costruzione di relazioni sono i pilastri più importanti di qualsiasi business di successo. Imprenditori chi riuscire a fornire clienti eccezionali servizio e creazione di clienti forti le relazioni hanno maggiori probabilità di conquistare clienti fidelizzare e aiutare la loro attività a crescere.</p> <p>Acquisendo questo set di abilità, ottieni l'abilità a:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Comprendere le esigenze e i desideri dei tuoi clienti ● Risolvere eventuali problemi che potrebbero sorgere ● Creare forti e positivi relazioni. <p>Questa potente combinazione di abilità avvantaggia non solo i tuoi clienti, ma anche i tuoi business stesso, aprendo la strada alla reciprocità successo.</p>

<p>Branding, Marketing, and Networking</p> <p>Branding, marketing and networking (may also refer to soft skills) are integral elements of a successful business.</p> <p>These skills include understanding your target market, creating a compelling brand identity, using marketing platforms and networking opportunities to connect with potential customers and create lasting connections.</p> <p>If you have the know-how to effectively market and brand your business and engage in industry networking, you increase the probability of attracting new customers, establishing strong relationships with partners and suppliers and driving growth for your business.</p>	<p>Critical thinking and problem-solving</p> <p>Having strong critical thinking and problem-solving skills will enable you to analyse various problems and develop innovative, effective solutions. You can think creatively, evaluate different options, and make informed decisions that contribute to business success.</p> <p>Problem solving is an important skill for entrepreneurs because there are many challenges and obstacles that require careful attention on the road to business success. Moreover, critical thinking involves careful analysis of strategies, facts, reports, analyses and other important information.</p>
---	---

Le qualità personali svolgono un ruolo importante nel plasmare le capacità di una persona e sono cruciali per questa imprenditoria. Hanno un impatto significativo sul successo di un'impresa commerciale. Perché ogni persona è unica, abbiamo molte qualità positive e inestimabili che contribuiscono a renderla unica efficace conduzione degli affari. È importante identificare e sviluppare alcune qualità personali che contribuiscono al successo imprenditoriale. Il progetto BOSS ha condotto uno studio su quali competenze e qualità sono necessarie per le imprese e possiamo evidenziare le seguenti qualità chiave: disciplina, auto-organizzazione, tenacia, duro lavoro e capacità di apprendere (puoi imparare di più sullo studio qui). Altre qualità come la resilienza, l'adattabilità e la passione sono ugualmente valide importanti. Di seguito sono elencate le qualità personali di base che saranno utili per avviare e gestire un'impresa.



Disciplina

La chiave del successo risiede nella disciplina. È l'ingrediente fondamentale che separa di più persone di successo dal resto. La disciplina include gli strumenti di base che utilizziamo per affrontare la vita tante sfide e difficoltà. Raggiungere il successo può essere un percorso difficile per molte persone, soprattutto perché la vita spesso presenta molte delusioni. Queste delusioni possono incoraggiare una persona a rinunciare prematuramente. Tuttavia, è importante rendersi conto che ogni sfida che affrontiamo porta con sé un'opportunità di crescita. Le sfide fungono da catalizzatore per auto-miglioramento, permettendoci di espandere le nostre capacità, oltrepassare i nostri limiti e acquisirne di nuovi metodi di risoluzione dei problemi. Coloro che sono disciplinati scoprono che la loro vita diventa migliore gestibili e le loro capacità si sviluppano.

Fiducia in se stessi

L'insicurezza è il più grande nemico dell'imprenditore. Questo porta molte persone a essere brillanti idee innovative senza correre rischi, lasciandole solo come concetti o bozze. L'imprenditore non mette in dubbio il proprio potenziale di successo e se lo meritano. Essi hanno una profonda comprensione delle loro conoscenze e abilità, che dà loro la forza di farlo raggiungere i loro obiettivi.

Questa qualità è essenziale perché quando un imprenditore non ha fiducia nei propri progetti, li abbandona e crea un clima di insicurezza per i propri dipendenti, clienti e partner. I dubbi lo faranno indubbiamente sorgono lungo il percorso. Tuttavia, è responsabilità dell'imprenditore coltivare fiducia in se stessi, rafforzando così le proprie capacità e trasformando le proprie debolezze in punti di forza.

Auto-organizzazione

L'auto-organizzazione è uno degli attributi chiave degli imprenditori di successo. Include la capacità di strutturare e gestire un'impresa in modo indipendente, prendere decisioni, assumersi rischi e adattarsi alle mutevoli circostanze.

Persistenza

Prendi la decisione di perseverare verso il tuo obiettivo fino alla fine. Il fallimento è solo un ostacolo passeggero, non la fine finale della tua ambizione. Anche se all'inizio le cose possono essere difficili, la tenacia e la dedizione incrollabile, anche nei momenti di dubbio, alla fine ti porteranno al trionfo. È essenziale per un imprenditore avere la lungimiranza di vedere le opportunità che sfuggono agli altri, e la perseveranza è la forza fondamentale che sblocca questa visione!

Duro lavoro e capacità di imparare

Dedicati alla crescita personale affinando le tue capacità, ampliando le tue conoscenze e acquisendo una preziosa esperienza. Questo impegno per l'auto-miglioramento è essenziale per gli imprenditori, insieme alla capacità vitale di sfruttare le opportunità di apprendimento. Sebbene non ci siano scorciatoie per il successo, il tuo duro lavoro e la tua incrollabile determinazione apriranno la strada per raggiungere tutto ciò a cui aspiri.

Passione

La passione gioca un ruolo importante nell'imprenditorialità. Guida la tua ambizione, il carburante che accende la tua creatività. Avere passione riempie il tuo percorso imprenditoriale di scopo ed entusiasmo, aumentando la tua fiducia nel successo.

Adattabilità

Le dinamiche del nostro mondo sono in continua evoluzione e ciò si estende naturalmente ai mercati e alle industrie. Per prosperare negli affari, è fondamentale possedere la capacità di abbracciare il cambiamento rimanendo ricettivi a nuove idee, approcci innovativi e crescita personale.

Resilienza

La resilienza è l'inestimabile capacità di riprendersi da circostanze difficili, e tra coloro che veramente richiedono questa abilità ci sono gli imprenditori. In assenza di resilienza, ogni cliente perso può apparire come un colpo devastante. Il fallimento può apparire insormontabile, anche se è un evento naturale, seppure spiacevole, quando si intraprende un'impresa imprenditoriale. Ecco perché è importante sviluppare questa caratteristica nonostante gli ostacoli e le difficoltà. Gli imprenditori non nascono, diventano imprenditori attraverso il duro lavoro, le prove e gli errori. Anche se non riesci a identificare alcuna abilità o qualità innata al momento, possono sempre essere sviluppati motivazione, diligenza e duro lavoro.

3.1.3. Il ruolo delle donne nell'imprenditorialità

A livello globale, le donne sono diventate motori dell'economia in crescita, ma rimangono sottorappresentati aziendali, soprattutto a livello dirigenziale. Nonostante ciò, le donne hanno sempre più superato gli uomini nel conseguimento dell'istruzione terziaria.

L'Europa, La Commissione, l'OCSE e la Banca Mondiale riconoscono l'accordo benefico economico dell'imprenditorialità femminile (WE) come fonte sottoutilizzata di crescita economica, lavoro creazione e benessere sociale. Tuttavia, le statistiche mostrano che le donne sono sottorappresentate nell'imprenditorialità sotto molti aspetti: solo il 32% dei lavoratori autonomi dell'UE e il 31% degli imprenditori start-up sono donne, e il 93% del capitale investito nelle imprese europee nel 2019 è andato a tutti -start up maschili.



La partecipazione delle donne al mercato del lavoro guida la crescita economica e imprenditoriale, e la ricchezza globale potrebbe aumentare fino a 160 mila miliardi di dollari se le donne avessero un ruolo più attivo nell'economia, svolgendo lavori retribuiti e guadagnando salari pari a quelli guadagnati dagli uomini. Una ricerca condotta dalla Harvard Business Review ha rilevato che le donne superano gli uomini nella maggior parte delle capacità di leadership, tra cui il lavoro di squadra, l'innovazione e la risoluzione dei problemi. Anche le imprese gestite da donne presentano un'elevata resilienza, come dimostrato dalla loro risposta alla pandemia di COVID-19.

Per raggiungere l'espansione del business, l'adattabilità emerge come un fattore critico e le imprese gestite da donne hanno dimostrato un notevole grado di adattabilità all'interno del volatile panorama imprenditoriale. Non solo le imprese gestite da donne generano ricavi più elevati rispetto alle loro controparti guidate da uomini, ma possiedono anche la capacità di coltivare ambienti di lavoro positivi che favoriscono la soddisfazione dei dipendenti. Ciò, a sua volta, attrae talenti e idee diversi, accelerando così il loro percorso verso il successo. L'istruzione e la formazione svolgono un ruolo fondamentale nel dotare e migliorare le competenze delle donne, mentre le aziende con una leadership efficace mostrano un aumento doppio dei ricavi rispetto a quelle con una leadership scarsa. Quando alle donne viene fornita una piattaforma di pari opportunità che comprende tutoraggio, sviluppo di capacità, accesso al credito e riconoscimento delle loro intrinseche capacità di leadership, possono sbloccare il loro pieno potenziale e guidare la crescita economica e la creazione di posti di lavoro.

3.1.4. Le sfide affrontate dalle donne imprenditrici

Persistono ostacoli alla leadership femminile, che impediscono alle donne di avanzare in posizioni dirigenziali aziendali di alto livello, come consigli di amministrazione e leadership aziendale. Nel conciliare vita familiare e carriera professionale, le donne tendono a raggiungere più frequentemente posizioni dirigenziali di medio livello. Le donne inoltre dedicano molto più tempo alla famiglia, alla cura dei figli e ai lavori domestici, contribuendo a queste tendenze. L'imprenditorialità potrebbe soddisfare

meglio le esigenze di alcune donne, che tradizionalmente hanno maggiori responsabilità familiari e costituiscono una percentuale più elevata di genitori single. Mentre le aziende dovrebbero adattare le proprie politiche sul posto di lavoro per fornire maggiore flessibilità alle donne in tali circostanze, un'altra possibile soluzione è che le donne avviino la propria attività. Questo percorso può offrire ulteriori opportunità per modificare le condizioni e i requisiti del lavoro per adattarli ai diversi impegni. Tuttavia, raccogliere capitali è ancora più difficile per le imprese di proprietà di donne, e alcune donne CEO si ritrovano in settori o luoghi di lavoro a predominanza maschile che non riconoscono il loro ruolo di leadership. Le donne CEO di successo credono che rimanere fedeli a se stesse e trovare la propria voce siano la chiave per superare le aspettative preconcepite. I genitori imprenditori hanno una doppia responsabilità nei confronti delle loro imprese e delle loro famiglie e trovare modi per dedicare tempo a entrambi è fondamentale per raggiungere l'equilibrio tra lavoro e vita privata. Il fallimento è una possibilità molto reale in qualsiasi impresa imprenditoriale, ma le aspiranti imprenditrici dovrebbero superare i momenti di insicurezza e non aspettare la perfezione prima di avviare la propria attività. Nel complesso, l'accesso limitato ai beni, ai servizi finanziari e ai mercati ostacola l'imprenditorialità femminile, ma le donne non dovrebbero essere scoraggiate dal perseguire i propri sogni. Le imprese gestite da donne hanno il potenziale per stimolare la crescita economica e la creazione di posti di lavoro e, con il sostegno, le donne possono superare gli ostacoli alla leadership e all'imprenditorialità e raggiungere il loro pieno potenziale.

3.2. I tipi di attività più popolari. Come sceglierne uno?

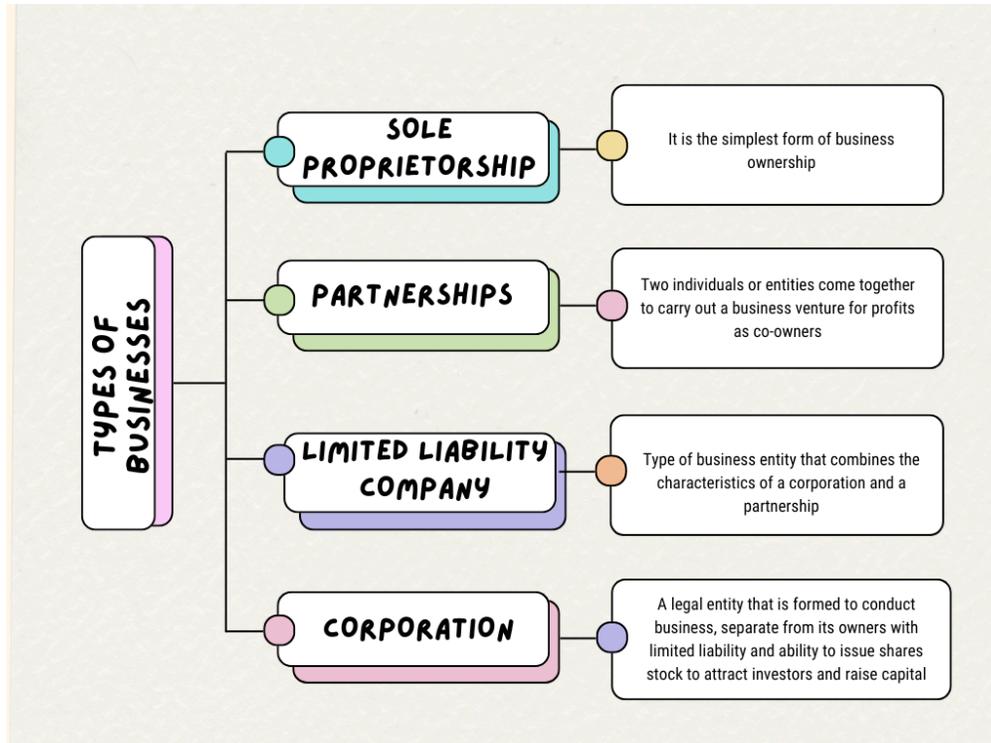
3.2.1. Tipologie di imprese, loro definizione e caratteristiche

Scegliere la tipologia di persona giuridica giusta per la tua attività è il passo più importante nella fase iniziale per diversi motivi:

la persona giuridica che scegli determina l'entità della tua responsabilità personale per i debiti aziendali e gli obblighi legali scegliere la persona giuridica giusta può aiutarti a ottimizzare la tua situazione fiscale, riducendo potenzialmente la tua responsabilità fiscale e massimizzando le detrazioni la persona giuridica che scegli può influenzare il modo in cui viene percepita la tua attività da clienti, fornitori e potenziali partner

la struttura dell'entità giuridica determina come sono strutturati la proprietà e il controllo all'interno dell'azienda il tipo di entità giuridica può anche influenzare la capacità di raccogliere capitali e attrarre investitori la scelta dell'entità giuridica giusta è essenziale per la pianificazione a lungo termine e la preparazione per il futuro

Esistono i seguenti tipi di imprenditorialità più comuni per entità giuridiche: ditta individuale, società di persone, società a responsabilità limitata e società.



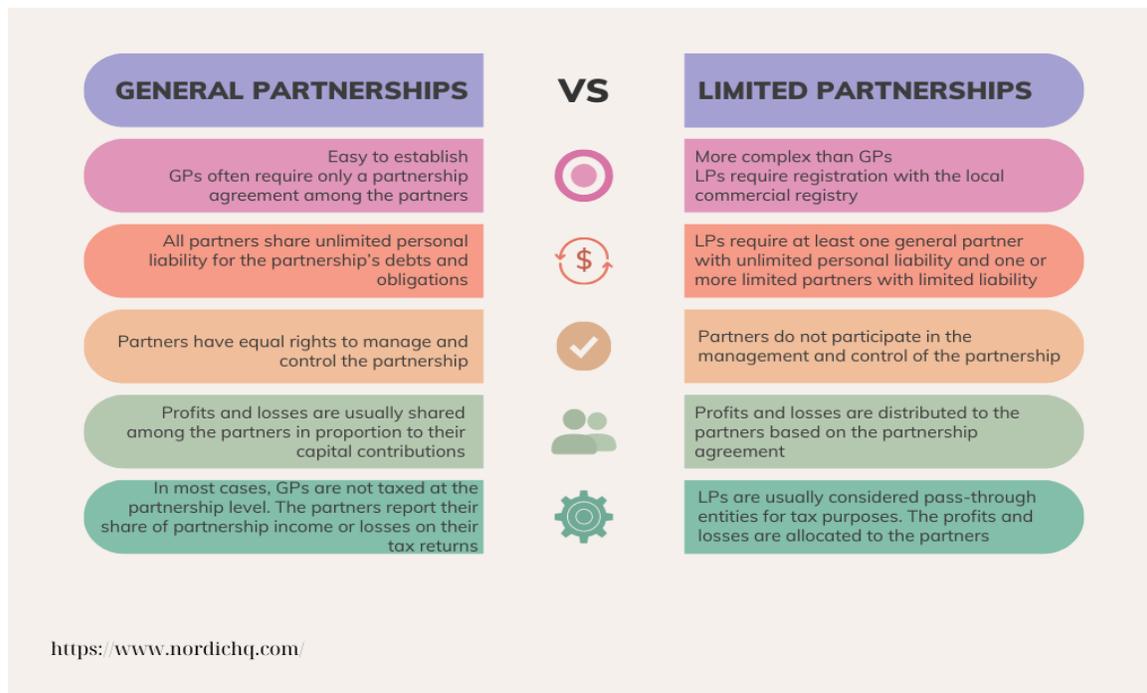
Ditta individuale. Caratteristiche chiave

Ci sono alcune caratteristiche molto importanti di una ditta individuale:

- ★ costituire una ditta individuale è relativamente semplice ed economico rispetto ad altre strutture aziendali. Di solito comporta formalità legali minime, come l'ottenimento delle licenze e dei permessi necessari;
- ★ in una ditta individuale, un unico proprietario ha il pieno controllo e la proprietà dell'impresa. Il proprietario è personalmente responsabile di tutti gli aspetti dell'attività;
- ★ il titolare ha una responsabilità personale illimitata per i debiti e gli obblighi legali dell'impresa. Ciò significa che i beni personali possono essere a rischio se l'azienda si trova ad affrontare difficoltà finanziarie o rivendicazioni legali;
- ★ il proprietario è responsabile del pagamento delle tasse sugli utili aziendali;
- ★ può essere difficile raccogliere fondi o ottenere finanziamenti perché l'affidabilità creditizia dell'azienda è legata alla storia creditizia e ai beni personali del proprietario; ★ Se il proprietario desidera trasferire l'azienda o venderla, il passaggio di proprietà può essere più complesso rispetto ad altre strutture che offrono processi di pianificazione della successione più formali.

Associazione. Caratteristiche chiave

Le società di persone possono essere classificate in due tipi principali: generali e limitate. Sebbene le leggi e i regolamenti specifici applicabili alle partnership nei singoli paesi differiscano, esistono alcune caratteristiche generali di entrambi i tipi di partnership che sono comuni per l'Unione Europea..



Società a responsabilità limitata. Caratteristiche chiave

LLC è una forma popolare di entità commerciale che presenta alcune caratteristiche chiave:

- uno dei principali vantaggi di una LLC è che fornisce una protezione a responsabilità limitata ai suoi proprietari, che sono chiamati membri. Ciò significa che il patrimonio personale dei soci è generalmente protetto dai debiti e dagli obblighi della società;
- Le LLC offrono flessibilità in termini di struttura gestionale. I membri possono scegliere di gestire personalmente l'azienda o nominare manager per gestire le operazioni quotidiane; • Le LLC generalmente beneficiano di una tassazione pass-through. Ciò significa che i profitti e le perdite della società vengono "trasferiti" ai membri, che li riportano nelle loro dichiarazioni dei redditi. Ciò evita la doppia imposizione sia a livello aziendale che individuale;
- Le LLC offrono flessibilità nella distribuzione degli utili;
- Le LLC generalmente hanno esistenza perpetua, il che significa che la società può continuare a operare anche se si verificano cambiamenti nell'appartenenza.

Società. Caratteristiche chiave

Una società è un'entità legale separata dai suoi proprietari, noti come azionisti. Uno dei principali vantaggi di una società è che gli azionisti hanno una responsabilità limitata. Ciò significa che i loro beni sono generalmente protetti dai debiti e dalle passività della società.

Gli azionisti hanno il diritto di eleggere il consiglio di amministrazione, votare su determinate questioni aziendali e ricevere una parte degli utili della società sotto forma di dividendi. Le operazioni quotidiane di una società sono generalmente gestite da dirigenti esecutivi, come il CEO (Chief Executive Officer), il CFO (Chief Financial Officer) e altri dirigenti senior.

Una società ha esistenza perpetua, il che significa che può continuare ad esistere anche se gli azionisti cambiano o uno o più azionisti muoiono. Le società sono soggette a vari requisiti legali e normativi, tra cui la registrazione presso le autorità governative, il rispetto delle leggi societarie e gli obblighi di rendicontazione finanziaria. Le società sono generalmente soggette all'imposta sul reddito delle società sui loro profitti.

Imprenditorialità aziendale

L'imprenditorialità aziendale riguarda la creazione di una mentalità imprenditoriale e la promozione di una cultura dell'innovazione e dell'assunzione di rischi all'interno di un'azienda consolidata. In un panorama aziendale in rapida evoluzione, l'imprenditorialità aziendale aiuta le organizzazioni a prepararsi al futuro. Abbracciando l'innovazione e promuovendo una cultura imprenditoriale, le aziende possono identificare e rispondere in modo proattivo alle tendenze emergenti, alle tecnologie dirompenti e ai cambiamenti del mercato. Ciò garantisce vitalità e sostenibilità a lungo termine.

L'imprenditorialità aziendale è essenziale per le aziende che vogliono rimanere competitive e adattarsi alle mutevoli condizioni del mercato. Consente alle organizzazioni di promuovere una cultura dell'innovazione, identificare nuove opportunità di business e rispondere alle interruzioni del mercato in modo più efficace. Incoraggiando il comportamento imprenditoriale, le aziende possono sfruttare il potenziale creativo dei propri dipendenti e sbloccare nuove fonti di crescita e valore.

È interessante sapere:



Le iniziative imprenditoriali femminili/familiari spesso iniziano come **piccole imprese** e poi crescono.

Secondo i dati della Commissione Europea, le piccole e medie imprese (PMI) sono la spina dorsale dell'economia europea e rappresentano il 99% di tutte le imprese dell'UE.

Una piccola impresa può avere qualsiasi tipo di persona giuridica.

L'imprenditorialità ad alta crescita, nota anche come imprenditorialità ad alto impatto o scalabile, si riferisce al perseguimento di iniziative imprenditoriali con il potenziale di crescita

rapida e sostanziale. Implica l'avvio e l'espansione di imprese che mirano a sconvolgere i mercati esistenti, introdurre prodotti o servizi innovativi e creare un valore economico significativo.

L'imprenditorialità ad alta crescita dipende da tali fattori: innovazione e disruption, assunzione di rischi e ambizione, mentalità imprenditoriale, lavoro e supporto, timing e opportunità di mercato, acquisizione di talenti e team building.

Imprenditoria sociale

Oggi, il ruolo degli imprenditori che hanno come obiettivo primario quello di affrontare sfide sociali urgenti e soddisfare i bisogni sociali è sempre più crescente. Le imprese sociali combinano obiettivi sociali o ambientali con un approccio imprenditoriale. Applicano strategie innovative, sostenibili e basate sul mercato per affrontare le sfide sociali o ambientali. Le imprese sociali si sforzano di ottenere un impatto positivo sulla società generando allo stesso tempo entrate ed essendo finanziariamente autosostenibili. Questo spirito imprenditoriale è fondamentale per le imprese sociali poiché mirano a creare soluzioni innovative, sfruttare le risorse in modo efficiente e stabilire modelli che possono essere scalati o replicati per massimizzare il loro impatto sociale.

Tipi di entità giuridiche per l'imprenditoria sociale: entità a scopo di lucro (società tradizionale o LLC), società benefit, società a responsabilità limitata a basso profitto, entità esentasse.

3.2.2. Scegliere il giusto tipo di imprenditorialità

La scelta della struttura aziendale adeguata, come ditta individuale, partnership, società a responsabilità limitata (LLC) o società, richiede un'attenta considerazione di vari fattori:

scopo della creazione della tua attività; tipo di attività; numero di fondatori; il livello di protezione dalla responsabilità che desideri; il modo in cui desideri gestire e strutturare la proprietà della tua attività; le vostre esigenze di finanziamento e le potenziali fonti di investimento, ecc.



Se hai intenzione di lavorare in proprio e non hai dipendenti, il miglior tipo di imprenditorialità per te sarà una *ditta individuale*.

Se dai priorità alla flessibilità, alla semplicità o a un'operazione su piccola scala, una *partnership* o una *LLC* potrebbe essere la soluzione migliore.



Una società potrebbe essere più adatta se hai intenzione di crescere la tua attività in modo significativo, attirare investitori o eventualmente diventare pubblico



La scelta del giusto tipo di imprenditorialità dipende anche dall'identificazione dei propri punti di forza e di debolezza, dalla valutazione della propensione al rischio, dalle preferenze di stile di vita e dalla valutazione degli obiettivi finanziari. Questa è parte integrante della parte pratica del lavoro su te stesso per diventare un imprenditore di successo.

Scegliere il giusto tipo di imprenditorialità per l'impresa familiare

Una società a responsabilità limitata (LLC) può essere una scelta eccellente per un'azienda familiare grazie alla sua flessibilità, protezione dalla responsabilità e vantaggi fiscali. Una Family LLC è spesso formata da un membro della famiglia (mamma, papà, marito, moglie) che è il membro della società di gestione.

Una LLC consente strutture proprietarie e gestionali flessibili, rendendola particolarmente adatta per le imprese familiari. Consente di definire i ruoli, le responsabilità e l'autorità decisionale dei membri della famiglia all'interno dell'accordo operativo. Ciò può aiutare a stabilire un quadro di governance chiaro, mitigare i conflitti e garantire una collaborazione efficace tra i membri della famiglia.

Una LLC offre flessibilità e continuità per la pianificazione della successione familiare. Attraverso l'accordo operativo è possibile stabilire le linee guida per il trasferimento della proprietà e della gestione alle generazioni future. Ciò consente una transizione più agevole e garantisce la longevità dell'azienda di famiglia, affrontando al contempo le preoccupazioni relative ai cambiamenti di leadership e proprietà.

La costituzione di una LLC per un'azienda familiare ti consente di incorporare e preservare i valori, la missione e la visione della tua famiglia all'interno dell'accordo operativo. Puoi definire lo scopo dell'azienda, stabilire linee guida etiche e delineare i principi che guidano il processo decisionale. Ciò aiuta a preservare l'eredità della famiglia e garantisce che l'azienda si allinei ai valori condivisi dei membri della famiglia.

NOTA: la scelta della struttura aziendale non è fissa e può essere modificata man mano che la tua attività evolve. È fondamentale consultare professionisti, come avvocati e commercialisti, per comprendere le implicazioni e i requisiti specifici della propria giurisdizione e il modo in cui si allineano alle esigenze e agli obiettivi aziendali specifici. Le specifiche relative alla formazione e alla gestione di ciascun tipo di attività possono variare nei paesi europei.

3.3. Suggerimenti per diventare un imprenditore di successo

1.3.1 Costruire una mentalità imprenditoriale.

1.3.2. Come sviluppare una mentalità imprenditoriale?

1.3.3 Buone pratiche e casi: imprenditrici famose nel mondo e i loro strumenti per un business di successo

3.3.1 Costruire una mentalità imprenditoriale

Il termine "mentalità" si riferisce a comportamenti, atteggiamenti e processi di pensiero specifici che compongono e influenzano il nostro processo decisionale. Include le nostre opinioni sulle situazioni, le nostre percezioni barriere e le nostre facoltà mentali. I processi di pensiero possono essere positivi, negativi, o da qualche parte nel mezzo. Un pensiero negativo offusca il nostro giudizio con dubbi e incertezze. Il pensiero positivo, invece, ci apre alle possibilità inerente alla situazione. Ci permette di raggiungere una comprensione più completa e ci consente di adattarci e avvicinarsi alle cose in modo creativo. Una mentalità imprenditoriale include una serie di competenze che si basano in gran parte su aspetti positivi. Persone con questa mentalità hanno la capacità di riconoscere nuove opportunità dove gli altri vedono solo rischi. Generano costantemente idee per risolvere problemi quotidiani e dimostrare coraggio nel sostenere il proprio punto di vista o nell'implementare i propri concetti da soli. Il pensiero imprenditoriale non è riservato solo ai dirigenti di alto livello. Questa qualità può essere utile a persone in diverse fasi della vita, che si tratti di un imprenditore in erba, di un'azienda a conduzione familiare o di qualcuno che ha dovuto gestire un'impresa senza esperienza imprenditoriale. Questa visione ruota attorno all'idea di crescita professionale continua, accettando e comprendendo i propri errori come opportunità di apprendimento e trasformando gli errori in motivazione e determinazione per ottenere maggiori risultati. Sottolinea l'importanza della tenacia e della grande ambizione di raggiungere nuove vette lungo il percorso. La mentalità di un imprenditore racchiude varie qualità che contribuiscono al suo successo. Di seguito sono elencate alcune delle caratteristiche più rinomate:

- L'apprendimento autonomo è un prerequisito essenziale per raggiungere gli obiettivi, sia in ambito personale che professionale. L'individuo assume il ruolo del difensore più efficace e di una risorsa inestimabile quando si presenta la necessità di intraprendere un'azione decisiva. Sebbene sia saggio collaborare e cercare sostegno da persone che possono offrire aiuto, è altrettanto importante mantenere un certo grado di indipendenza e una fiducia incrollabile nelle proprie capacità per continuare ad andare avanti.
- Assumersi la responsabilità sia dei successi che degli errori è una caratteristica che possiedono gli imprenditori. Questa caratteristica consente alle persone di impegnarsi in una profonda autoriflessione, valutando gli effetti delle proprie azioni e di quelle degli altri, nonché le preziose lezioni **apprese dagli errori** e l'ampiezza dei risultati raggiunti.
- Gli imprenditori di successo hanno una concentrazione costante e **stabiliscono le priorità per i propri obiettivi**, seguendo diligentemente un percorso orientato all'azione per raggiungerli. Il passo iniziale più importante sulla strada del trionfo è identificare le proprie aspirazioni.
- Le persone con una mentalità imprenditoriale dimostrano **tenacia**, si adattano con **risorse e cercano soluzioni** anche di fronte alle avversità. Le persone con questa mentalità dimostrano auto-direzione, iniziativa e impegno genuino. Hanno la capacità di vedere le situazioni negative attraverso una lente ottimistica, vedendo i problemi come opportunità di crescita. Queste persone riconoscono l'importanza della risoluzione dei problemi e capiscono come possono avvantaggiare gli altri.
- Gli imprenditori accettano intrinsecamente il rischio, riconoscendo che il fallimento è parte integrante del viaggio e delle preziose informazioni che fornisce. Inoltre, questi **soggetti che assumono**

rischi hanno la capacità di valutare e cogliere rapidamente le opportunità, prendendo decisioni decisive. Dimostrano una forza e una resilienza sorprendenti, soprattutto di fronte ai fallimenti iniziali.

Scoprire nuove prospettive, risolvere problemi e migliorare la qualità complessiva della vita sul nostro pianeta sono aspetti essenziali dell'imprenditorialità. La mentalità imprenditoriale consente a una persona di vedere il mondo come pieno di possibilità. Spinti dalla passione e dalla tenacia, gli imprenditori superano gli ostacoli nel loro percorso verso il successo.

3.3.2 Come sviluppare una mentalità imprenditoriale?

Ognuno ha una ragione diversa per entrare in affari, forse è una tua scelta, o forse dovevi diventare un leader aziendale. Tuttavia, è importante capire che anche se inizialmente ti mancano competenze in determinate aree, con tenacia, motivazione e duro lavoro puoi coltivare le qualità necessarie per una mentalità imprenditoriale. Per aiutarti a sviluppare questa mentalità, ecco alcuni suggerimenti da considerare:

1. Annotare i tuoi obiettivi può fungere da potente catalizzatore per iniziare il tuo viaggio. Tradurre le tue aspirazioni in un piano aziendale chiaramente articolato che includa azioni passo passo e obiettivi chiari crea una tabella di marcia tangibile che funge da costante promemoria delle tue ambizioni. Questa guida scritta sarà una rappresentazione vivida dei tuoi impegni futuri, incoraggiando l'autoriflessione sui tuoi risultati e sul percorso che hai tracciato per te stesso.
2. Gli imprenditori devono prendere decisioni ogni giorno, assumendosi la responsabilità non solo di se stessi, ma anche delle proprie azioni, di quelle dei propri subordinati e del successo complessivo della propria attività. La capacità di prendere decisioni è un'abilità importante che deve essere sviluppata. Senza la capacità di prendere decisioni, il progresso diventa sfuggente. Una forte determinazione e una determinazione incrollabile sono al centro della mentalità imprenditoriale e fanno avanzare il business.
3. Chi dice che tutto andrà bene la prima volta? I fallimenti sono inevitabili. Tutto quello che possiamo fare è affrontare le difficoltà a testa alta e trasformarle in esperienze preziose. Anche se potrebbe volerci del tempo, uno sforzo consapevole per cambiare la tua mentalità ti porterà enormi benefici a lungo termine. Dare priorità al benessere mentale aumenterà la tua produttività. Accettare il fallimento e trarne lezioni significative è un'abilità importante da sviluppare.
4. La paura è parte integrante del lavoro professionale. È una reazione naturale, dato che siamo esseri umani dotati di emozioni. Impegnarsi in situazioni che sono fuori dalla tua zona di comfort è fondamentale per la tua crescita personale e per la tua attività futura. Analizzare ed esaminare i fattori che ti disturbano ti aiuterà a trovare soluzioni per affrontarli.
5. Interessati costantemente ai tuoi concorrenti, alle ultime tendenze e progressi, alle tecnologie emergenti, ai volti nuovi e ai concetti di business innovativi. Iscriviti a webinar, corsi e podcast sul business, sul tuo settore, su iniziative imprenditoriali di successo e altro ancora. Apprendi continuamente nuove competenze e applica approcci progressivi per migliorare il tuo business.

La mentalità imprenditoriale è essenziale per una serie di ragioni. In primo luogo, consente alle persone di superare l'incertezza, l'ansia e la preoccupazione in modo più efficace. In secondo luogo, promuove una mentalità che incoraggia la concentrazione, il progresso continuo e la partecipazione attiva allo

sviluppo del business. In effetti, migliorare la mentalità imprenditoriale è un aspetto importante per raggiungere il successo negli affari.

Adottando una mentalità imprenditoriale, si acquisisce la capacità di superare gli ostacoli che altrimenti potrebbero impedire di avviare un'impresa imprenditoriale. In genere, quando si intraprende un'impresa imprenditoriale, le persone acquisiscono competenze specializzate, aderiscono a procedure stabilite e operano all'interno di una gerarchia strutturata. Tuttavia, le dinamiche aziendali richiedono un approccio diverso. L'imprenditorialità richiede multitasking, processo decisionale indipendente, flessibilità e curiosità, capacità di anticipare i passi futuri, superare le sfide e soddisfare le esigenze dei clienti. Migliorare la mentalità imprenditoriale rende più facile raggiungere questi obiettivi e trasformarli da aspirazioni a risultati reali!

3.3.3 Buone pratiche e casi: imprenditrici famose nel mondo e i loro strumenti per un business di successo

Nel 2020, il fatto che solo il 10% delle principali imprese familiari del mondo fossero guidate da donne rimane piuttosto deludente. E solo il 18% di tutti i leader delle imprese familiari erano donne. Ma attualmente la situazione sta cambiando attivamente. Il ruolo delle donne nel mondo degli affari è in crescita e stanno diventando quelle che cambiano il mondo e introducono nuove idee innovative. Ciò crea un valore essenziale per l'esperienza di queste donne, che può diventare una storia stimolante per altri.

Donne imprenditrici di famiglia succedute ai padri

Delphine e Bernard Arnault (Christian Dior)

All'inizio del 2023, Bernard Arnault, proprietario del gruppo di lusso LVMH, ha nominato sua figlia, Delphine Arnault, nuovo capo di Christian Dior, un rinomato marchio francese di moda e bellezza. Delphine aveva precedentemente ricoperto posizioni chiave all'interno del gruppo LVMH, tra cui vicepresidente esecutivo di Louis Vuitton e ruoli all'interno di Christian Dior Couture.

La decisione di Bernard Arnault di nominare sua figlia si basava sui suoi impressionanti risultati presso Louis Vuitton e Christian Dior. Ha espresso fiducia nella sua capacità di replicare il successo in termini di desiderabilità del prodotto e crescita delle vendite ottenuto durante il suo mandato presso Louis Vuitton. Questa mossa indica anche l'intenzione di Christian Dior di riprendere il percorso di sviluppo e crescita esistente prima della pandemia.

L'annuncio della promozione di Delphine Arnault ha avuto un impatto positivo sulle azioni LVMH, che sono salite di quasi il 2%. Questa risposta del mercato riflette la convinzione che la leadership di Delphine Arnault contribuirà alla rivitalizzazione e alla redditività di Christian Dior.

Nina Østergaard Borris Torben Østergaard-Nielsen (United Shipping and Trading Company) Nel 1978, Torben Østergaard-Nielsen fu assunto come amministratore delegato della USTC (United Shipping & Trading Company), un'azienda danese fondata nel 1876. Con un approccio visionario all'industria marittima e le sue esigenze di rifornimento, Torben trasformò l'azienda e alla fine la acquisì negli anni '80.

In linea con la sua mentalità lungimirante, Torben ha deciso di trasferire le operazioni quotidiane dell'azienda a conduzione familiare alla figlia maggiore, Nina Østergaard Borris, che ne è diventata amministratore delegato nel 2022. Questa mossa strategica riflette il piano della famiglia per la prossima generazione ascesa ed evoluzione dell'azienda.

Inoltre, nel 2022, la sorella di Nina, Mia Østergaard Rechnitzer, comproprietaria dell'azienda con il padre e la sorella, ha assunto il ruolo di Chief Governance Officer nella gestione esecutiva dell'USTC. Questi cambiamenti evidenziano l'impegno della famiglia per lo sviluppo continuo dell'azienda e il coinvolgimento della prossima generazione in posizioni chiave di leadership.

Il Gruppo USTC ha una presenza globale, operando in 40 paesi e impegnato in diversi interessi come la distribuzione di carburante, la logistica, la gestione del rischio, il trasporto di navi cisterna, le attività IT e le soluzioni energetiche sostenibili. I ruoli strategici svolti da Nina Østergaard Borris e Mia Østergaard Rechnitzer sono in linea con la continua crescita e l'adattamento di USTC alle tendenze e alle sfide emergenti del settore.

Sophie e Pierre Bellon (Sodexo)

Dopo che Pierre Bellon, il fondatore di Sodexo, una società globale di servizi a contratto con sede a Parigi, si è dimesso dall'attività nel 2016, sua figlia Sophie Bellon è stata nominata presidente dell'azienda di famiglia. Nel 2021 ha assunto il ruolo di CEO ad interim e successivamente ha assicurato la posizione in modo permanente all'inizio del 2022.

Sophie Bellon è entrata ufficialmente in Sodexo nel 1994 come project manager nel dipartimento finanziario. Il suo contributo al successo dell'integrazione di due acquisizioni strategiche americane ha svolto un ruolo significativo nella crescita dei ricavi di Sodexo, più che raddoppiando i ricavi dell'azienda. Nel 2008 è diventata CEO della business unit Corporate Services di Sodexo France e nel 2013 ha guidato la strategia di ricerca, sviluppo e innovazione dell'azienda.

L'esperienza di Sophie Bellon nel mercato statunitense è vista come un vantaggio per Sodexo poiché l'azienda cerca di espandere la propria attività nel settore dei servizi a contratto in seguito alle sfide poste dalla pandemia. Sodexo fornisce un'ampia gamma di servizi tra cui ristorazione, gestione delle strutture, benefici per i dipendenti e servizi personali a domicilio a 100 milioni di consumatori in 53 paesi.

Con Sophie Bellon al timone, Sodexo dovrebbe sfruttare la propria esperienza e visione strategica per stimolare la crescita e adattarsi alle mutevoli esigenze di clienti e consumatori nell'era post-pandemia. L'azienda probabilmente continuerà il suo impegno verso l'innovazione e manterrà la sua posizione di leader globale nei servizi a contratto.

Aziende fondate da donne che hanno ottenuto grandi successi

Canva

Canva, fondata da Melanie Perkins nel 2013, è rapidamente emersa come piattaforma di riferimento sia per le startup che per gli esperti di marketing. Sfidando il predominio di Adobe, l'applicazione di progettazione basata sul web di Perkins è rinomata per la sua interfaccia intuitiva e le funzionalità accessibili a costo zero.

Xerox

Ursula Burns ha fatto la storia come presidente e amministratore delegato di Xerox, dal 2009 al 2016 e successivamente come presidente dal 2010 al 2017. È diventata la prima donna afroamericana a guidare un'azienda Fortune 500. Burns si è dimessa quando la Xerox ha subito una scissione. Da allora ha ricoperto incarichi nel consiglio di amministrazione di diverse società, tra cui Uber, e attualmente ricopre la carica di presidente presso Teneo, una società di consulenza aziendale. È importante notare che Xerox si è evoluta oltre la sua associazione con le apparecchiature di fotocopiatrice per ufficio. Ora offre vari servizi, tra cui gestione dei documenti, soluzioni di ottimizzazione del posto di lavoro, apparecchiature di produzione e software.

Cosa ascoltare per trovare ispirazione e nuove competenze?

Podcast "Conversazioni con le donne nelle imprese familiari" -

<https://womeninfamilybusiness.org/podcast/>

Podcast "Donne che prendono l'iniziativa" - <https://womentakingthelead.com/podcast/> Podcast "Essere capo" -

<https://podcasts.apple.com/ca/podcast/being-boss-mindset-habits-tactics-and-lifestyle-for/id956310359>

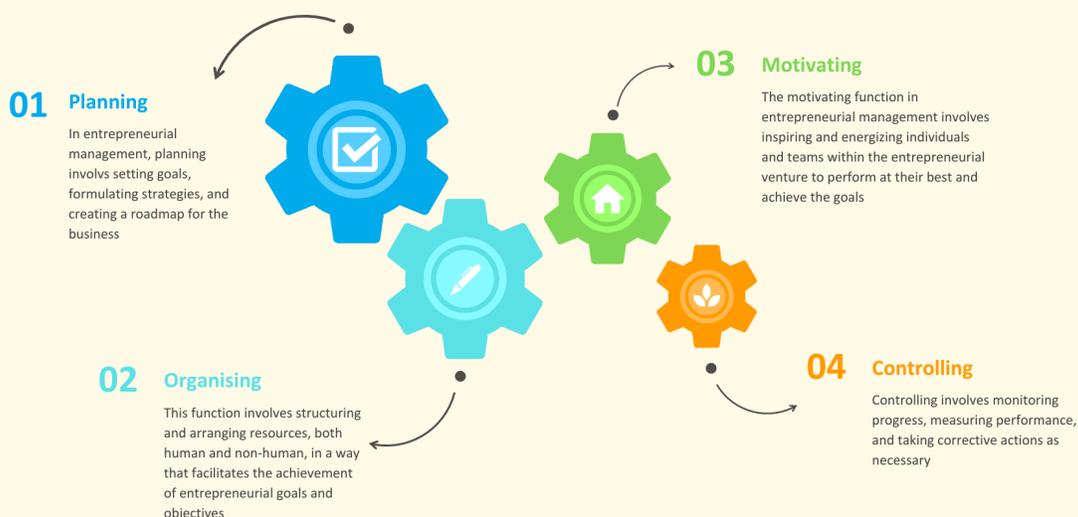
3.4. Che cos'è la gestione imprenditoriale?

3.4.1 Caratteristiche chiave della gestione imprenditoriale

La gestione imprenditoriale è l'arte di creare, sviluppare e ampliare un'impresa commerciale. Implica cogliere le opportunità e affrontare le sfide che si presentano nel dinamico mondo degli affari di oggi. Cioè, è importante comprendere come acquisire e gestire le risorse come imprenditore.

Vale la pena notare che la gestione imprenditoriale si basa sui principi e sulle funzioni della gestione nel senso classico: pianificazione, organizzazione, motivazione, controllo.

Entrepreneurial management functions based on the classical approach



Elenco funzioni delle cose da fare

Pianificazione:

- per determinare la visione a lungo termine del tuo bar e stabilire obiettivi specifici e misurabili da raggiungere (visione e obiettivi)
 - creare un piano completo che delinea il tuo mercato di riferimento, menu, prezzi, strategie di marketing e proiezione finanziaria (busine piano)
 - allocare le risorse (ingredienti e scorte alimentari, cucina attrezzature, personale, sistema del punto vendita e tecnologia, ecc.) in base all'impostazione budget per garantire la stabilità finanziaria e la redditività (budget)

Organizzazione:

- per determinare il numero e il tipo di dipendenti richiesti, come ad esempio baristi, camerieri e personale di cucina; assegnare responsabilità e definire rapporti considerando i ruoli di familiari e altri dipendenti (struttura organizzativa)
- implementare sistemi efficienti per la gestione delle scorte alimentari preparazione, servizio clienti e tenuta dei registri finanziari (processi e procedure)
- identificare fornitori affidabili per ingredienti, bevande, attrezzature, e altre risorse necessarie

(rapporti con i fornitori)

Motivare:

- investire nella formazione dei familiari e dei dipendenti per valorizzare le loro competenze e conoscenze (formazione e sviluppo)

- Incoraggiare la comunicazione aperta, la collaborazione e il rispetto tra familiari e personale (ambiente di lavoro positivo)

- fornire flessibilità nella programmazione per accogliere i membri della famiglia bisogni (equilibrio tra lavoro e vita privata)

Controllo: - rivedere regolarmente i rendiconti finanziari, tenere traccia delle prestazioni chiave indicatori (KPI) e confrontare i risultati effettivi con le cifre previste
identificare le aree di miglioramento (monitoraggio)

- assicurarsi che il cibo e le bevande serviti siano di alta qualità standard effettuando ispezioni regolari e sollecitando il cliente feedback (misure di controllo della qualità)

- utilizzare le informazioni raccolte attraverso il monitoraggio e la valutazione per apportare le modifiche necessarie alle strategie aziendali, menu, offerte, prezzi e campagne di marketing (strategie e operazioni)

Gestione imprenditoriale: competenze richieste

La gestione imprenditoriale è un approccio unico che richiede una serie speciale di competenze. Ecco un elenco di competenze che contribuiranno a costituire una solida base per la gestione imprenditoriale e che possono contribuire al successo della vostra azienda familiare:

Leadership imprenditoriale: la capacità di guidare e ispirare gli altri all'interno di un contesto imprenditoriale

Pianificazione strategica: capacità di fissare un obiettivo a lungo termine, formulare strategie per raggiungere tali obiettivi e creare piani d'azione da eseguire quelle strategie

Gestione del tempo: capacità di dare priorità alle attività, fissare obiettivi, gestire le scadenze e ottimizzare la produttività per massimizzare i risultati

Motivazione: capacità di superare le sfide, persistere nonostante le battute d'arresto, abbracciare l'innovazione e perseguire con coerenza

Gestione del rischio: capacità di valutare i rischi e soppesare i potenziali benefici per prendere decisioni calcolate

Pensiero globale: la capacità di comprendere le tendenze del mercato globale, le differenze culturali e le potenziali opportunità oltre i mercati locali

Sviluppo di strategie di crescita: la capacità di identificare opportunità di espansione, esplorare nuovi mercati o segmenti di clientela, sviluppare prodotti o servizi innovativi e implementare strategie di marketing e vendita efficaci per favorire la crescita del business

Gestione dell'innovazione: la capacità di identificare nuove opportunità per creare valore e soddisfare le esigenze insoddisfatte dei clienti; per sviluppare prodotti, servizi o modelli di business unici che forniscano un vantaggio competitivo

NOTA: sebbene queste caratteristiche siano comunemente associate alla gestione imprenditoriale, non tutti gli imprenditori possiedono tutte queste caratteristiche. Tuttavia, sviluppare e coltivare queste qualità può migliorare significativamente la tua capacità di avere successo nelle attività imprenditoriali.

Ecco perché è importante ricordare per avere successo:



Il percorso imprenditoriale è impegnativo. Ma altrettanto gratificante se fatto bene.



Resta informato: è importante comprendere le tendenze, le tecnologie e i mercati emergenti per stare al passo con i tempi



Concentrarsi sugli obiettivi a lungo termine: tenere a mente gli obiettivi a lungo termine e dare priorità agli investimenti e alle decisioni strategiche di conseguenza



Non smettere mai di imparare: leggi, impara, adotta e innova per continuare a crescere come leader e stare al passo con le tendenze e le migliori pratiche del settore

1.4.2 Leadership imprenditoriale

La leadership imprenditoriale si riferisce al processo di guida e gestione di un'impresa con una mentalità e un approccio imprenditoriali. La leadership imprenditoriale in un'azienda familiare implica la guida e la gestione di un'impresa considerando le sfide e le opportunità uniche che si presentano all'interno di un'impresa a proprietà e gestione familiare:



I leader imprenditoriali nelle imprese familiari devono avere una visione a lungo termine che sia in linea sia con i valori della famiglia che con gli obiettivi dell'azienda



Stabilire strutture e processi efficaci di governance familiare è fondamentale per i leader imprenditoriali nelle imprese familiari



I leader imprenditoriali nelle imprese familiari riconoscono l'importanza di costruire reti esterne e cercare prospettive esterne



I leader imprenditoriali nelle imprese familiari si assumono la responsabilità della gestione finanziaria

È importante sapere:

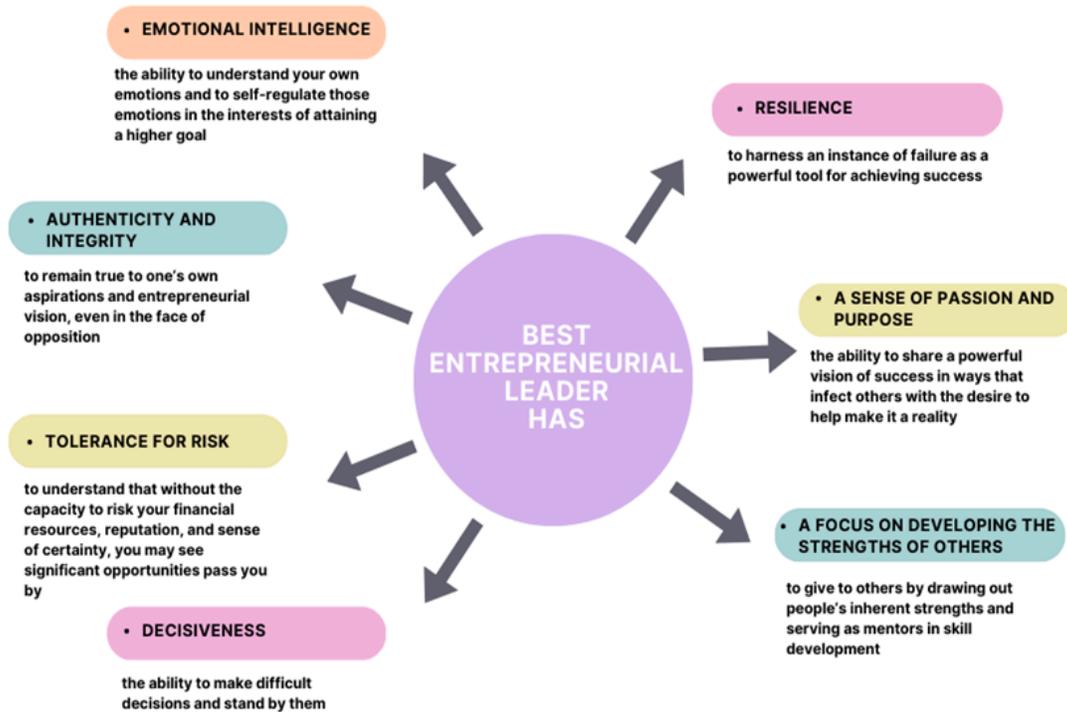
La leadership imprenditoriale in un'azienda familiare e l'equilibrio tra lavoro e vita privata sono due aspetti importanti che richiedono un'attenta considerazione per il successo e il benessere dell'azienda e dei singoli individui. Trovare un equilibrio tra le esigenze della gestione di un'impresa e le responsabilità personali e familiari può essere impegnativo, ma è essenziale per la sostenibilità a lungo termine e le relazioni armoniose.

Ecco perché è importante essere in grado di:

- ★ definire chiaramente i propri ruoli e responsabilità all'interno dell'azienda di famiglia;
- ★ delegare compiti e responsabilizzare altri membri all'interno dell'azienda di famiglia;
- ★ comunicare in modo efficace con i familiari e i dipendenti per allineare le aspettative, affrontare le preoccupazioni e mantenere un ambiente di lavoro sano;
- ★ dedicare tempo alle attività personali, agli hobby, all'esercizio fisico e al relax per ricaricarsi ed evitare il burnout;
- ★ abbracciare il cambiamento, esplorare soluzioni innovative ed essere aperti a nuovi modi di fare le cose;
- ★ cercare supporto quando necessario.

I leader imprenditoriali sono individui che combinano le proprie capacità di leadership con uno spirito imprenditoriale, guidando il cambiamento e creando valore. I migliori leader imprenditoriali hanno caratteristiche come intelligenza emotiva, autenticità e integrità, tolleranza al rischio, risolutezza, resilienza, senso di passione e scopo, attenzione allo sviluppo dei punti di forza degli altri.





<https://www.forbes.com/>

3.4.3 Pianificazione strategica

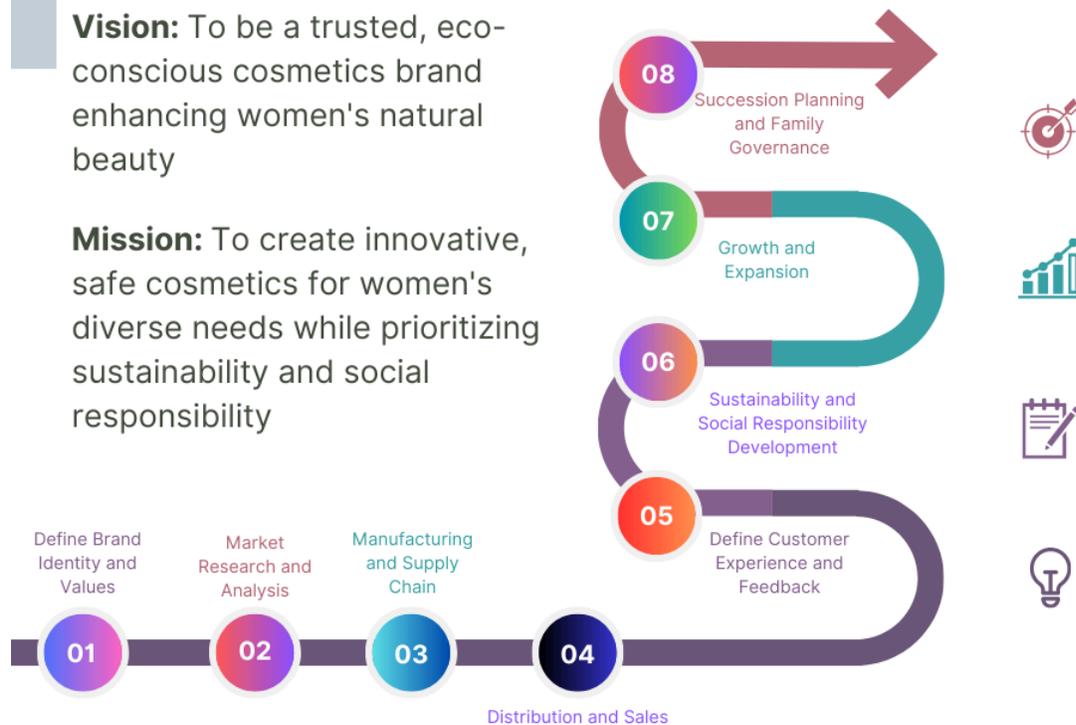
La pianificazione strategica è fondamentale per le imprese a conduzione femminile e familiare, poiché aiuta a stabilire una direzione chiara, stabilire obiettivi e garantire il successo a lungo termine. Sia che le donne possiedano un'impresa o operino all'interno di una struttura familiare, la pianificazione strategica può aiutare a stimolare la crescita, migliorare la competitività e superare le sfide.

La pianificazione strategica prevede lo sviluppo di un piano strategico per fornire una tabella di marcia per la direzione e le azioni future di un'azienda. Ad esempio, vuoi avviare un'attività per produrre cosmetici da donna e coinvolgere i tuoi figli in questa attività. Per cominciare, devi definire la visione e la missione della tua azienda familiare e pianificare passo dopo passo le fasi del suo sviluppo.

Example of a roadmap

Vision: To be a trusted, eco-conscious cosmetics brand enhancing women's natural beauty

Mission: To create innovative, safe cosmetics for women's diverse needs while prioritizing sustainability and social responsibility



NOTA: lo sviluppo di una tabella di marcia implica una pianificazione ed esecuzione più dettagliate. È essenziale adattare e perfezionare continuamente il tuo piano strategico man mano che ottieni informazioni e feedback dai clienti e dal mercato.

3.4.4 Gestione del tempo

Nella vita quotidiana di un imprenditore, la gestione del tempo è la vera arte di bilanciare correttamente compiti lavorativi e vita personale e di stabilire le priorità nel modo più efficace possibile. Gestire un'impresa richiede molto tempo e impegno. Pertanto, la mancanza di capacità di gestione del tempo può portare al burnout emotivo.

Perché queste competenze sono così necessarie? Le capacità di gestione del tempo consentono agli imprenditori di essere più adattabili e agili di fronte a sfide impreviste o cambiamenti di priorità. Avendo un programma ben strutturato e priorità chiare, gli imprenditori possono adattare rapidamente i propri piani e dedicare tempo per affrontare le esigenze o le opportunità emergenti.

Nell'ambiente aziendale odierno, quando parliamo di gestione del tempo di un imprenditore, intendiamo: allocazione efficace del tempo, gestione della produttività, definizione delle priorità delle attività, pianificazione ottimale del tempo, organizzazione del tempo piena di risorse, allocazione strategica del tempo, gestione proattiva del tempo, ottimizzazione abile del tempo.



Ecco perché devi concentrarti sullo sviluppo delle competenze di gestione del tempo più rilevanti per gestire la tua attività (inclusa quella di famiglia) in modo efficace.

Efficaci capacità di gestione del tempo forniscono agli imprenditori la capacità di essere produttivi, concentrati e orientati agli obiettivi. Aiutano a ridurre lo stress, migliorare il processo decisionale, aumentare l'efficienza e promuovere l'equilibrio tra lavoro e vita privata.

3.4.5 Motivazione

Per abilità motivazionale si intende la capacità di superare le sfide, persistere nonostante le battute d'arresto, abbracciare l'innovazione e perseguire costantemente gli obiettivi. Anche se hai un'idea brillante per creare la tua attività o scegliere nuove direzioni strategiche per svilupparne una esistente, la mancanza di motivazione può essere un ostacolo significativo al successo.

Principali ragioni per cui la motivazione è importante nell'imprenditorialità:

- ★ la motivazione alimenta l'iniziativa per identificare opportunità e agire;
- ★ la motivazione fornisce agli imprenditori un senso di scopo e direzione;
- ★ la motivazione dà agli imprenditori la resilienza e la determinazione necessarie per superare questi ostacoli;

★ la motivazione alimenta la creatività e incoraggia gli imprenditori a superare i limiti, portando a idee e approcci imprenditoriali unici;

★ la motivazione aiuta gli imprenditori a rimanere concentrati, organizzati e impegnati a raggiungere i propri obiettivi;

★ la motivazione incoraggia gli imprenditori ad apprendere e ad adattarsi continuamente alle mutevoli condizioni del mercato.

Ma la cosa più importante è che gli imprenditori motivati possono ispirare e guidare gli altri. La loro passione e determinazione sono contagiose e attraggono persone, dipendenti e stakeholder che la pensano allo stesso modo e che credono nella loro visione. Gli imprenditori motivati spesso diventano modelli di ruolo nei loro settori e comunità, ispirando gli altri a perseguire i propri sogni imprenditoriali.

EXAMPLE

This is Marta, a determined and passionate woman who decided to start a family business in the food industry. She wants to open a restaurant that serves traditional and authentic dishes passed down through generations in her family.



But, she faced many challenges as a woman in family entrepreneurship

- BALANCING MULTIPLE ROLES AND RESPONSIBILITIES
- ACCESS TO CAPITAL AND RESOURCES
- GENDER BIAS AND STEREOTYPES
- LIMITED NETWORKS AND MENTORSHIP

How did Marta demonstrate her motivation?

- 01 She is proactive in seeking alternative funding sources, exploring grants or loans designed for women entrepreneurs, and building relationships with supportive financial institutions
- 02 She believes in her skills, knowledge, and passion for the industry. She actively seeks learning opportunities, attends industry conferences, and stays updated with the latest trends
- 03 Marta actively seeks out and joins networks and communities designed for women entrepreneurs that provide opportunities for networking, mentorship, and support from like-minded individuals who have faced similar challenges
- 04 As she leads by example, her dedication and passion motivate her family members to contribute and excel in their respective roles actively

Come sviluppare le capacità motivazionali nell'imprenditorialità?

→ Comprendi e definisci il tuo scopo come imprenditore. → Stabilisci obiettivi specifici, misurabili, raggiungibili, pertinenti e con limiti di tempo (SMART) per te e la tua attività.

→ Abbracciare una mentalità di crescita, che vede le sfide e i fallimenti come opportunità di apprendimento e crescita.

→ Utilizza tecniche di visualizzazione per immaginare i risultati e il successo desiderati.

→ Riconosci e celebra i tuoi risultati, non importa quanto piccoli possano essere.

- Circondati di fonti di ispirazione.
- Dai priorità alla cura di te stesso per mantenere il tuo benessere fisico, mentale ed emotivo.
- Abbraccia il cambiamento, sii aperto a nuove idee e adatta i tuoi piani secondo necessità.

3.4.6 Gestione del rischio

L'attività imprenditoriale è associata a rischi. Quando si avvia e si gestisce un'impresa, ci sono incertezze e sfide intrinseche che gli imprenditori devono affrontare. È importante comprendere e gestire questi rischi in modo efficace per raggiungere gli obiettivi aziendali.



L'abilità di gestione del rischio si riferisce alla capacità di identificare, valutare, mitigare e monitorare i rischi al fine di ridurre al minimo il loro impatto su un'organizzazione o un progetto. Implica l'applicazione di strategie, tecniche e processi per gestire e rispondere efficacemente ai potenziali rischi.

Che cosa è essenziale nelle competenze di gestione del rischio in un'azienda familiare?

- È necessario acquisire una conoscenza approfondita delle operazioni, degli obiettivi e dei rischi potenziali dell'azienda di famiglia. Ti aiuterà a identificare le aree che richiedono attenzione e a sviluppare strategie per mitigare i rischi in modo efficace.
- Condurre valutazioni periodiche del rischio per identificare potenziali pericoli, vulnerabilità e opportunità all'interno dell'azienda di famiglia è una buona pratica.

➤ Una gestione efficace del rischio richiede una comunicazione aperta e una collaborazione tra familiari e dipendenti. Creare una cultura aziendale che incoraggi la segnalazione e la discussione dei rischi è fondamentale affinché tutti possano contribuire con le proprie intuizioni e competenze.

3.4.7 Pensiero globale e strategie di crescita

Se hai iniziato il tuo viaggio come imprenditore di una piccola impresa, potrebbe arrivare il momento in cui, avendo raggiunto il successo nella tua nicchia e acquisito una preziosa esperienza, vorrai espandere le tue capacità, entrare in nuovi mercati e attrarre nuovi clienti e stakeholder.

Le capacità di sviluppo del pensiero globale e delle strategie di crescita si riferiscono alle capacità e alle competenze necessarie per navigare e avere successo in un ambiente aziendale globale formulando strategie efficaci per la crescita aziendale. Richiede una combinazione di conoscenza, esperienza e apprendimento continuo.

Per esempio:

- Essere in grado di costruire una forte rete di professionisti, mentori e modelli di ruolo che possano offrire guida, supporto e opportunità di crescita;
- Essere in grado di coltivare la fiducia e l'assertività per navigare nel panorama aziendale globale;
- Essere in grado di analizzare i mercati internazionali per identificare potenziali basi di clienti, domanda di prodotti/servizi e ambienti economici favorevoli;
- Essere in grado di condurre valutazioni approfondite del rischio per identificare e mitigare i potenziali rischi associati alle operazioni globali;
- Essere in grado di sviluppare l'intelligenza culturale ricercando attivamente esperienze interculturali e opportunità di apprendimento;
- Essere in grado di abbracciare l'innovazione, rimanere al passo con le tecnologie emergenti e adattare i modelli di business alle mutevoli condizioni del mercato;
- Essere in grado di guidare e gestire team attraverso periodi di crescita e cambiamento.

C'è una lista di controllo per te su come sviluppare le tue capacità di pensiero globale e di sviluppo di strategie di crescita: Partecipa a conferenze internazionali, partecipa a progetti globali o prendi in considerazione incarichi internazionali per ampliare le prospettive e comprendere diversi ambienti aziendali. Investi nello sviluppo professionale attraverso corsi, certificazioni, workshop e seminari su business globale, leadership e strategia. Rimani aggiornato sulle tendenze del business internazionale, sugli sviluppi economici e sui mercati emergenti attraverso pubblicazioni, podcast e risorse online pertinenti. Cerca mentori e sponsor che possano fornire guida, sostegno e opportunità di avanzamento di carriera. Sviluppare una profonda conoscenza della gestione finanziaria, del budget e dell'analisi finanziaria. Accetta rischi calcolati e impara dai fallimenti. Collaborare con altre imprenditrici e

professioniste per creare reti di supporto ed esplorare opportunità di partnership. Adotta strumenti digitali per la comunicazione, le ricerche di mercato e l'analisi dei dati per ottimizzare i processi decisionali. Coltiva fiducia e assertività per navigare nel panorama aziendale globale e riconoscere i tuoi punti di forza, i tuoi risultati e le tue prospettive uniche.

3.4.8 Gestione dell'innovazione

Le competenze di gestione dell'innovazione svolgono un ruolo cruciale nel successo e nella crescita di un'impresa. Le ragioni principali sono: le capacità di gestione dell'innovazione consentono agli imprenditori di identificare nuove opportunità, sviluppare proposte di valore uniche, aiutarli a comprendere le esigenze e le preferenze dei clienti e coinvolgere la creazione di un ambiente che incoraggi e alimenti la creatività all'interno dell'organizzazione.

Di quali competenze gestionali innovative hai bisogno affinché la tua azienda abbia successo, generi reddito e si sviluppi?

Si tratta di una buona pratica per lo sviluppo delle capacità di gestione dell'innovazione attraverso la creatività. È necessario promuovere una mentalità creativa e pensare fuori dagli schemi per generare idee innovative. Implica incoraggiare il brainstorming, abbracciare prospettive diverse, avere una mentalità di crescita, essere aperti a nuove idee, essere appassionati di ciò che si fa ed essere disposti a sperimentare.

Inoltre, dovresti essere in grado di allineare gli sforzi di innovazione con la strategia aziendale complessiva. È necessario identificare opportunità, stabilire obiettivi chiari e sviluppare una tabella di marcia per iniziative di innovazione in linea con la visione a lungo termine dell'azienda.

Inoltre, è necessario allocare strategicamente le risorse per supportare le iniziative di innovazione. Comprende la gestione dei budget, la definizione delle priorità dei progetti e la decisione sull'allocazione delle risorse in base al potenziale impatto e alla fattibilità delle idee di innovazione.

È bene essere adattivi. L'ambiente imprenditoriale è in continua evoluzione e gli imprenditori devono essere adattabili per rimanere al passo. Devono abbracciare il cambiamento, fare perno quando necessario e incoraggiare una cultura che valorizzi l'apprendimento e il miglioramento continui. L'innovazione è un viaggio pieno di sfide e battute d'arresto. Devi possedere la resilienza e la perseveranza necessarie per superare gli ostacoli, imparare dai fallimenti e continuare ad andare avanti nonostante le avversità.

3.5. Creare un team forte come parte di un business di successo

3.5.1. Gestione delle risorse umane (assunzione e mantenimento dei dipendenti, sviluppo di una cultura aziendale, gestione delle prestazioni, formazione e sviluppo).

La gestione delle risorse umane (HRM) comprende le principali attività di reclutamento, assunzione, assegnazione e supervisione della forza lavoro di un'organizzazione. L'HRM è comunemente indicato come risorse umane (HR) ed è assegnato al dipartimento delle risorse umane di un'azienda o organizzazione. Questo dipartimento è responsabile della formulazione e dell'attuazione delle politiche che regolano i dipendenti e i loro rapporti con l'organizzazione. Il termine "risorse umane" è nato agli

inizi del 1900 ed è diventato ampiamente utilizzato negli anni '60 per descrivere la forza lavoro collettiva di un'organizzazione.

La gestione delle risorse umane si concentra sulla gestione dei dipendenti come preziose risorse aziendali. In questo quadro, i dipendenti sono spesso visti come capitale umano. L'obiettivo principale delle pratiche di gestione delle risorse umane è gestire in modo efficace le persone sul posto di lavoro per realizzare la missione dell'organizzazione e mantenerne la cultura.

Ogni anno, le aziende spendono gran parte del loro budget per attrarre e trattenere buoni dipendenti, ma molte devono ancora far fronte a un elevato tasso di turnover. Le conseguenze possono avere un impatto negativo sui ricavi di un'organizzazione e sulla produttività complessiva. L'aspetto più impegnativo di questo processo è trovare e trattenere i dipendenti giusti interessati al loro lavoro. Ciò può avere un impatto significativo sulla produttività, sull'esperienza e sulla soddisfazione del cliente di un'organizzazione. È essenziale che le aziende diano priorità all'assunzione e al mantenimento di dipendenti di talento per garantire la sostenibilità finanziaria e mantenere elevati livelli di produttività, coinvolgimento e soddisfazione del cliente. Aiuta anche a creare un'immagine positiva con clienti e potenziali dipendenti.

Per trattenere i dipendenti attuali, esistono diverse strategie che le organizzazioni possono implementare. Uno dei metodi più efficaci è promuovere un ambiente in cui i dipendenti possano esprimersi apertamente e onestamente e incoraggiare attivamente feedback e input. Inoltre, evitare la microgestione e fornire ai dipendenti la massima flessibilità può aiutarli a mantenerli coinvolti e impegnati nell'organizzazione.

Se sei nelle prime fasi del tuo percorso imprenditoriale, non hai esperienza nel reclutamento e nella costruzione di un team o stai già gestendo un'attività, i seguenti suggerimenti ti aiuteranno nelle varie fasi della tua esperienza imprenditoriale a costruire un team che ti garantirà gli affari prosperano:

1. I tuoi talenti sono già con te?

Se gestisci un'azienda a conduzione familiare o gestisci un team, è una buona idea considerare una ricerca interna di dipendenti come opzione iniziale. Effettuando la ricerca sul personale esistente, puoi trovare i candidati giusti senza dover uscire dall'azienda. Ciò ti farà risparmiare tempo e risorse preziosi che altrimenti verrebbero spesi in estesi processi di reclutamento esterno. La promozione dall'interno può rappresentare un vantaggio significativo, soprattutto se si considerano i costi e i ritardi associati all'assunzione di personale nuovo e sconosciuto. Molti dei tuoi attuali dipendenti potrebbero essere pronti ad affrontare nuove sfide e ad avanzare nella loro carriera. Inoltre, alcune persone potrebbero sentirsi poco ispirate o insoddisfatte nel loro ruolo attuale, rendendole aperte ad esplorare altre opportunità all'interno dell'azienda.

2. Sviluppare una cultura aziendale

Se vuoi attrarre e trattenere le persone migliori nella tua azienda, è importante creare una cultura aziendale forte e positiva. Le aziende enfatizzano diversi aspetti della loro cultura. Alcuni enfatizzano

orari di lavoro lunghi e duri, mentre altri enfatizzano il benessere dei dipendenti e un sano equilibrio tra lavoro e vita privata. Ci sono aziende che enfatizzano il lavoro da remoto, mentre altri apprezzano le dinamiche della vita d'ufficio. È importante fornire un ambiente accogliente, chiaro e processo di onboarding informativo cosicché i dipendenti si sentano a proprio agio fin dall'inizio. Mostrando l'azienda come un posto di lavoro di cui poter essere orgogliosi, avrai più successo nell'attrarre e trattenere dipendenti altamente qualificati.



3. Descrizione del lavoro

Per aumentare le possibilità di successo nel reclutamento, è importante fornire una descrizione del lavoro chiara e comprensibile senza fare affidamento su parole d'ordine. Concentrati invece sulla discussione degli obiettivi e dei piani della tua azienda per aiutare i potenziali dipendenti a comprendere la tua attività. Inoltre, sottolinea i punti di forza della tua azienda, come opportunità di carriera, programmi di formazione per nuovi dipendenti, cultura aziendale positiva e altri aspetti interessanti. Assicurati che le tue offerte di lavoro abbiano un titolo di lavoro chiaro e includano parole chiave pertinenti per aumentare la visibilità nei risultati di ricerca. Indica chiaramente l'esperienza e le competenze richieste per la posizione e indica se sei disposto a fornire la formazione per il candidato giusto. Parla del processo di assunzione e prova a presentare la tua azienda come un luogo di lavoro eccezionale. Ricorda che il tuo obiettivo non è solo trovare dipendenti, stai commercializzando attivamente la tua attività per attirare potenziali candidati.

4. Posiziona le offerte di lavoro nei posti giusti

Per essere efficace è importante inserire i tuoi annunci di lavoro nei canali giusti. Anche se avere un'ottima descrizione del lavoro è importante, il suo potenziale rimarrà inutilizzato se non pubblichi il posto vacante nei posti giusti. Creare una pagina dedicata alla carriera sul sito aziendale è un buon punto di partenza, ma non dovrebbe essere l'unico mezzo di promozione. Per la massima visibilità, posiziona l'annuncio su grandi bacheche di lavoro come LinkedIn per raggiungere un pubblico più ampio. Ampliare la propria portata oltre le piattaforme generali è essenziale per trovare i professionisti più adatti.

5. Crea un'ottima presenza online

Nell'ambiente digitale di oggi, è molto vantaggioso per la tua azienda partecipare attivamente ai social media, inclusi LinkedIn, Facebook, Twitter e così via. Stabilendo una



presenza online attiva, la tua azienda può utilizzare uno strumento aggiuntivo per aumentare il brand di consapevolezza e visibilità. Di conseguenza, potenziali dipendenti saranno più propensi a svolgere il tuo lavoro perché la tua azienda trasuderà affidabilità e fornirà un ambiente di lavoro attraente.

6. Creare relazioni strategiche

La tua attività prospera grazie al potere delle relazioni. È importante stabilire relazioni forti con università, istituti scolastici e rilevanti organizzazioni no-profit per costruire una rete di potenziali futuri dipendenti. Sviluppando queste relazioni, puoi attingere alla vasta gamma di conoscenze e talenti di laureati che presto inizieranno il loro percorso professionale. Le università spesso organizzano fiere del lavoro e la partecipazione a questi eventi sarà benefica. Non trascurare il potenziale di stage o lavorare con le università, può portare stagisti promettenti che potrebbero diventare dipendenti a tempo pieno presso la tua azienda.

Le organizzazioni no-profit forniscono un'altra strada per il coinvolgimento della comunità e la costruzione di relazioni. La collaborazione con queste organizzazioni ti consente di avere un impatto positivo sulla comunità, rafforzando al tempo stesso i legami con le persone che potrebbero esprimere interesse a lavorare per la tua azienda in futuro. Oltre alle università e alle organizzazioni no-profit, valuta la possibilità di partecipare alle fiere del lavoro locali. Questi eventi offrono una grande opportunità per fare rete con persone in cerca di lavoro nella tua zona ed espandere il tuo pool di talenti.



7. CV

Nel mercato del lavoro di oggi, i curriculum hanno un'influenza significativa ed è comprensibile il motivo. Tuttavia, se ti fissi troppo su questi documenti, potresti inavvertitamente trascurare candidati eccezionali. Il tuo prossimo dipendente potrebbe non soddisfare tutti i criteri delineati nella descrizione del lavoro e il suo curriculum potrebbe non vantare un ampio elenco di esperienze. Ma ciò non dovrebbe minare il loro potenziale valore come assunzione. Quando ti allontani da un approccio incentrato sul curriculum, spesso ti rendi conto che sono i tratti della personalità, le abilità e i talenti intrinseci del candidato a renderlo veramente degno di considerazione, piuttosto che fare affidamento esclusivamente su ciò che è scritto sul suo curriculum o sulle posizioni che ricoprono. tenuto in passato. Inoltre, è prudente conservare i curriculum e le informazioni sui candidati mentre continui ad assumere posizioni diverse all'interno della tua organizzazione. Un candidato che potrebbe non essere stato adatto in passato potrebbe rivelarsi perfetto per opportunità future.

8. Colloquio

I colloqui svolgono un ruolo chiave nel processo di assunzione ed è importante porre le domande giuste che ti consentiranno di prendere una decisione informata quando selezioni i nuovi assunti. Oltre le solite domande sui precedenti lavori dei candidati e qualifiche professionali, prova a dare il massimo. Fai domande su:

- i loro punti di forza e di debolezza,
- vittorie e fallimenti passati,
- interessi personali,
- aspirazioni per i prossimi 2-5 anni.

Inoltre, chiedi cosa apprezzano di più della squadra. Spesso queste sono le domande che possono darti informazioni preziose e aiutarti a valutare se un candidato è adatto alla tua azienda.

9. Aumentare la flessibilità sul posto di lavoro

Il mondo del lavoro è cambiato radicalmente negli ultimi anni e uno dei cambiamenti più significativi è stata la crescita del numero di dipendenti che lavorano da casa e da remoto. Questo cambiamento non dovrebbe sorprendere, data la diffusa esperienza dei lock-in pandemici. Mentre molte aziende stanno resistendo a questa tendenza e cercando di costringere i dipendenti a tornare in ufficio, ci sono prove convincenti che molte persone sono in realtà più felici e più produttive quando hanno la libertà di lavorare da casa o un orario di lavoro più flessibile.

10. Gestione delle prestazioni

La gestione delle prestazioni è un insieme di processi e sistemi progettati per aiutare i dipendenti a svolgere il proprio lavoro al meglio delle proprie capacità, a raggiungere il proprio potenziale e ad aumentare il proprio successo raggiungendo al contempo gli obiettivi strategici dell'azienda. Un programma formale di gestione delle prestazioni aiuta manager e dipendenti ad allineare aspettative, obiettivi e progressi di carriera con la visione complessiva dell'azienda. Quando le aspettative sono chiare, il posto di lavoro è meno stressante e i dipendenti possono migliorare costantemente le proprie prestazioni, fornendo loro un maggiore senso di realizzazione. La gestione delle prestazioni migliora le prestazioni individuali e di squadra, aiutando le aziende a raggiungere i propri obiettivi e traguardi. Sviluppare e mantenere un canale ininterrotto di comunicazione con i dipendenti monitorando attentamente le loro competenze, l'apprendimento e i progressi nella formazione rivela preziose informazioni sulle potenziali lacune di competenze e variazioni delle prestazioni. Questo approccio proattivo consente alle aziende di ottenere un vantaggio competitivo significativo. Una gestione efficace delle prestazioni stabilisce aspettative trasparenti per i dipendenti, offre loro opportunità di apprendimento e sviluppo, un percorso di carriera chiaro e una comprensione dell'impatto dei loro ruoli sul raggiungimento degli obiettivi organizzativi. L'implementazione di una gestione continua delle prestazioni favorisce un senso di valore e di cura per i dipendenti, con conseguente maggiore ricettività al feedback costruttivo e desiderio di auto-miglioramento.

11. Formazione e sviluppo

Investire nella formazione e nello sviluppo dei dipendenti è fondamentale per sostenere la crescita e il successo del business. Le aziende che danno priorità allo sviluppo dei dipendenti vedono un aumento delle vendite, profitti raddoppiati e una forza lavoro più efficiente, competitiva e coinvolta. Iniziative efficaci di formazione e sviluppo svolgono un ruolo fondamentale nel consentire alle aziende di attrarre e trattenere talenti eccezionali, aumentare la soddisfazione e il morale sul lavoro, aumentare i livelli di produttività e, in definitiva, massimizzare la redditività. Mantenere i lavoratori forti può essere raggiunto attraverso lo sviluppo della carriera, che aiuta i dipendenti a stabilire un senso di valore e favorire la lealtà.

Gli studi dimostrano che la collaborazione tra pari è il metodo preferito per imparare, e imparare dai punti di forza degli altri porta ad una forza lavoro più completa. Le iniziative non solo migliorano le competenze e le conoscenze dei dipendenti, ma influenzano anche la cultura aziendale ponendo enfasi sulla pianificazione e stimolando la valutazione delle opportunità di crescita e sviluppo internamente, piuttosto che attraverso il reclutamento. Investire nella formazione e nello sviluppo dei dipendenti è fondamentale per la performance finanziaria, il coinvolgimento e la fidelizzazione dei dipendenti. Dando priorità allo sviluppo della carriera, le aziende possono ottenere un vantaggio competitivo nelle assunzioni, stabilire un senso di valore e lealtà tra i dipendenti e promuovere una forza lavoro più efficiente e impegnata.



3.5.2. Modi per incoraggiare lo spirito di squadra

Lo spirito di squadra si riferisce ad un'atmosfera positiva e solidale tra individui che lavorano per un obiettivo comune. È unico in ogni squadra e può portare ad un aumento della produttività, soddisfazione e una migliore cultura del posto di lavoro. Per avere successo, è necessario trovare persone che valorizzino il lavoro di squadra e hanno contribuito al raggiungimento degli obiettivi del team. Per evitare confusione, definisci il lavoro di squadra nella tua azienda e descrivi i comportamenti di un buon giocatore di squadra. Valutazione del personale il loro lavoro di squadra contro comportamenti definiti, riconoscendo il meglio giocatore della squadra ogni mese e spiegando i comportamenti della squadra portato al premio può rafforzare il valore del lavoro di squadra. Celebrare i successi è uno dei modi migliori per convalidare e rinforzare la squadra. Anche il team building è una strategia essenziale che i manager possono utilizzare per rafforzare i legami tra i membri del team, aiutandoli a raggiungere gli obiettivi in modo più efficiente. Questo processo coinvolge attività o eventi al di fuori del tipico orario di lavoro che permettono ai dipendenti di conoscere i propri compagni di squadra e di svilupparsi competenze per interagire in modo efficace. Comprendere l'importanza del team building può aiutarti a trovare le attività giuste per la tua squadra. Relazioni positive tra i membri del team possono portare alla risoluzione creativa dei problemi e alla condivisione di idee. Costruire un team di successo va oltre la ricerca di individui con le giuste competenze professionali e richiede la coltivazione di uno spirito di

squadra collaborativo e produttivo. Incoraggiare i dipendenti a lavorare verso un obiettivo comune attraverso il team building può aumentare la produttività di un'azienda. È più probabile che i team connessi facciano del loro meglio per lavorare e comunicare frequentemente, eliminando sforzi duplicati. Separare le squadre dalla loro normalità, il contesto lavorativo può fornire una nuova prospettiva su come affrontare le situazioni e risolvere i problemi in modo più efficace.

Il team building può anche migliorare la comunicazione aperta, aiutando i gruppi a capirsi meglio. Gli eventi fuori dall'ufficio possono portare a conversazioni naturali, migliorando il flusso di lavoro dei dipendenti e rendendo più semplice la condivisione delle idee. I team o i dipartimenti appena creati possono utilizzare il team building per sviluppare la fiducia tra i colleghi, imparando a dipendere dai propri colleghi attraverso attività di lavoro di squadra. Scegliere attività di team building che concentrarsi sullo sviluppo della fiducia, ad esempio organizzando un percorso a ostacoli per i dipendenti, può essere efficace. Ad esempio, un membro del team può guidare un compagno di squadra bendato che dipende dalle sue istruzioni e dal suo giudizio per completare il corso. Incoraggiando il lavoro di squadra e le attività di rafforzamento della fiducia, le aziende possono aumentare la produttività e migliorare le relazioni con i dipendenti. Per costruire un team di successo è necessario coltivare uno spirito di squadra solidale, definire e promuovere comportamenti di lavoro di squadra, riconoscere e premiare i giocatori eccezionali e impegnarsi in attività di team building che promuovono la fiducia e una comunicazione efficace. In questo modo, le aziende possono aumentare la produttività, incoraggiare la creatività e migliorare la soddisfazione e le relazioni dei dipendenti.

3.5.3. Intelligenza emotiva

L'intelligenza emotiva comprende una serie di abilità che consente alle persone di percepire, interpretare, dimostrare, valutare, controllare e utilizzare le emozioni per abilitare una comunicazione efficace e significativa nelle relazioni. Mentre la capacità di esprimere e gestire le proprie emozioni è fondamentale, lo è altrettanto importante comprendere, interpretare e rispondere alle emozioni degli altri.

Quali sono gli indicatori dell'intelligenza emotiva?

L'intelligenza emotiva può essere riconosciuta attraverso una segnaletica varia ed esposta attraverso numerosi esempi. Ecco alcuni indicatori chiave di intelligenza emotiva:

- Capacità di identificare e descrivere le persone
- Comprendere i punti di forza personali e punti deboli
- Fiducia in se stessi e accettazione di sé
- Essere in grado di superare gli errori del passato
- Essere aperti e adattabili al cambiamento
- Mostrare un genuino interesse per la comprensione di altre persone
- Mostrare empatia e interesse per gli altri

- Mostrare sensibilità ai sentimenti degli altri
- Accettare la responsabilità per se stessi errori
- Gestire le emozioni in modo efficace nelle situazioni difficili

L'intelligenza emotiva può essere utilizzata in vari modi sul lavoro e nella vita di tutti i giorni. Alcuni usi diversi dell'intelligenza emotiva includono:

- Sviluppare la capacità di accettare le critiche e assumersi la responsabilità
- Avere la capacità di riprendersi dagli errori e andare avanti
- Avere il potere di rifiutare quando necessario
- Essere disposti ad aprirsi ed esprimere emozioni agli altri
- Padroneggiare l'arte della risoluzione dei problemi con soluzioni inclusive
- Dimostrare empatia verso gli altri
- Coltivare eccezionali capacità di ascolto
- Comprendere le motivazioni dietro le proprie azioni
- Adottare un atteggiamento non giudicante nei confronti degli altri

La mancanza di capacità di intelligenza emotiva può portare a una serie di potenziali conseguenze negative che influenzano vari aspetti della vita, come il lavoro e le relazioni. Le persone con capacità emotive limitate tendono a litigare più spesso, sperimentano relazioni di qualità inferiore e hanno difficoltà con i meccanismi di coping emotivo.

Avere **livelli più elevati di capacità emotive** può essere utile, ma crea anche problemi. Considera i seguenti esempi:

- La ricerca mostra che le persone con un'intelligenza emotiva eccezionalmente elevata possono mostrare livelli ridotti di creatività e innovazione.
- Le persone con un'elevata intelligenza emotiva potrebbero avere difficoltà a fornire feedback negativi per paura di ferire i sentimenti degli altri.
- Gli studi hanno rilevato casi in cui persone con un elevato quoziente emotivo (EQ) hanno utilizzato tattiche manipolative e ingannevoli.

Come possiamo migliorare l'intelligenza emotiva?

Ascolto	Se vuoi comprendere le emozioni degli altri, la prima cosa da fare è essere attento. Prenditi del tempo per ascoltare attivamente le persone,
---------	---

<p>Empatizza</p>	<p>decifrando i loro segnali verbali e non verbali. Non verbale la comunicazione, come il linguaggio del corpo, spesso trasmette gran parte del significato. Quando senti che qualcuno prova una certa emozione, pensa ai diversi fattori che potrebbero influenzare quella sensazione.</p> <p>Comprendere le emozioni è essenziale, ma è altrettanto importante sviluppare la capacità di entrare in empatia e vedere le situazioni dal punto di vista dell'altra persona. Praticando l'empatia, puoi acquisire una comprensione genuina del loro punto di vista. Prenditi del tempo per immaginarti nelle loro circostanze e pensare a come ti sentiresti. Tali esercizi non solo ti aiuteranno a comprendere le complessità di una particolare situazione, ma miglioreranno anche le tue capacità emotive nel tempo.</p>
<p>Rifletti</p>	<p>La capacità di pensare razionalmente riconoscendo le emozioni è un aspetto cruciale dell'intelligenza emotiva. È importante riflettere su come le tue emozioni influenzano le tue scelte e le tue azioni. Quando considerando le reazioni degli altri, è importante considerare l'impatto delle loro emozioni. Quali potrebbero essere le ragioni del loro attuale stato emotivo? Ci sono fattori nascosti che potrebbero contribuire a questi sentimenti? In che modo le tue emozioni contrastano con le loro emozioni? Considerando queste domande, potresti scoprire che comprendere l'importanza delle emozioni nel plasmare i pensieri e i comportamenti delle persone diventa più chiaro.</p>

Come gestire l'intelligenza emotiva quando sei tu al comando

- Sviluppare la consapevolezza di sé

Sviluppare la consapevolezza di sé implica riconoscere l'influenza delle proprie emozioni sulle proprie azioni, soprattutto in relazione ai propri dipendenti. I manager privi di autoconsapevolezza spesso riscontrano tassi di turnover elevati tra i propri dipendenti. Per sviluppare la consapevolezza di sé, è necessario valutare attentamente il proprio comportamento e il proprio atteggiamento nei confronti dei propri dipendenti. Presta attenzione a come reagisci di fronte al risentimento percepito. Rimani calmo ed

equilibrato o reagisci impulsivamente e con rabbia? Impegnandoti nell'introspezione, puoi diventare consapevole dei tuoi difetti. Se l'introspezione da sola non è sufficiente, ottenere feedback dai tuoi dipendenti è un'altra opzione preziosa.

- Gestione efficace delle emozioni

Nel mondo degli affari, la vita è spesso difficile e gestire un'azienda è impegnativo sotto molti aspetti. Tuttavia, è molto importante controllare le proprie emozioni quando si comunica con i dipendenti. Sviluppare l'intelligenza emotiva implica la capacità di riconoscere e comprendere le varie emozioni che stai vivendo. Se sei spesso arrabbiato, è importante affrontare queste situazioni non lasciando che siano le tue emozioni a dettare le tue azioni. Concentrati invece su un approccio razionale, basandoti su informazioni concrete e mostrando empatia. Adottando questo approccio, sarai in grado di risolvere efficacemente la situazione e apprezzare i risultati positivi che può portare.

- Padroneggia l'arte della comunicazione efficace:

Padroneggiare l'arte della comunicazione efficace è un risultato prezioso dell'intelligenza emotiva. È attraverso questa padronanza che una persona può aumentare ulteriormente la propria intelligenza emotiva. In qualità di leader, è molto importante migliorare continuamente le tue capacità di comunicazione. Ogni aspetto, dal tono di voce al modo di espressione, conta. Comprendere che la comunicazione non è un approccio valido per tutti; richiede piuttosto la capacità di adattare il proprio approccio a ciascun singolo dipendente, massimizzando l'impatto del messaggio.

Quali sono i vantaggi di un'intelligenza emotiva equilibrata nella tua azienda?

- Un ambiente di lavoro favorevole per i vostri dipendenti
- Ridotto turnover del personale
- Luogo di lavoro attraente per chi cerca nuovo lavoro
- Aumento delle prestazioni della squadra
- Il desiderio dei dipendenti di svilupparsi in azienda
- Aumento della produttività complessiva
- Sostenibilità aziendale

Il tema dell'intelligenza emotiva è di grande importanza, soprattutto in ambito professionale. Facilitare le giuste interazioni e creare un'atmosfera emotivamente sana tra i dipendenti è fondamentale per il successo e la prosperità di qualsiasi azienda.

4. Video

Materiali video aggiuntivi per il modulo:

1. Come intraprende una donna il percorso dell'imprenditorialità e cosa la motiva a farlo? Come promuovere l'imprenditorialità tra le donne? Scoprilo dal video. [Cathrine Smith: Il futuro dell'imprenditorialità femminile: il canale per l'adolescenza | Discorso TED](#)
2. Questo video presenta 5 suggerimenti importanti da parte di un esperto di strategia per i talenti: [Nithya Vaduganathan: 5 consigli per l'assunzione che ogni azienda \(e persona in cerca di lavoro\) dovrebbe conoscere | Discorso TED](#)
3. Linda Chiou, influencer dei social media e leader degna di nota nel settore dell'e-commerce di moda e bellezza - Come coltivare una mentalità imprenditoriale
https://www.youtube.com/watch?v=niOV_jSVCKs
4. In che modo le donne imprenditrici conciliano lavoro e famiglia?
"In the Company of Women", l'autrice Grace Bonnie parla delle difficoltà e dei successi di oltre 100 imprenditrici descritte nel suo libro. Tra loro c'è la professionista della bellezza Jodie Patterson, che parla della sua transizione da dirigente delle pubbliche relazioni al lancio della propria attività di bellezza.
https://www.youtube.com/watch?v=FB_HF5Mm1Ms

5. Conclusione

Il dinamico mondo degli affari è in costante cambiamento e subisce rapidi cambiamenti.

L'imprenditorialità è diventata un'importante opportunità per le donne di dimostrare il proprio talento, la propria resilienza e determinazione. Sfidando i tradizionali ruoli di genere e le aspettative della società, le donne imprenditrici stanno forgiando il proprio percorso e mandando in frantumi gli stereotipi.

Con incrollabile resilienza, le donne imprenditrici affrontano circostanze difficili, mandando in frantumi l'idea prevalente secondo cui l'imprenditorialità è un campo dominato dagli uomini. Oltre a creare imprese fiorenti, le donne imprenditrici risolvono pressanti problemi sociali e danno un contributo significativo al benessere della società. Utilizzando le loro prospettive ed esperienze uniche, sviluppano prodotti e servizi che soddisfano una varietà di esigenze dei clienti.

L'imprenditorialità consente alle donne di raggiungere il loro pieno potenziale; dà loro la libertà di realizzare i propri sogni, scoprire i propri punti di forza e abbracciare il proprio sé autentico. Prendendo il controllo del proprio destino, le donne imprenditrici fungono da modello per le generazioni future, infondendo fiducia e dimostrando che con determinazione e perseveranza tutto è possibile!

6. Bibliografia

1. Cos'è l'imprenditorialità? Stanford in linea.

<https://online.stanford.edu/what-is-entrepreneurship>

2. Hayes, A. (2023, 9 maggio). Imprenditore: cosa significa esserlo e come iniziare. Investipedia.

<https://www.investopedia.com/terms/e/entrepreneur.asp>

3. Ferreira, NM (2023, 10 giugno). Cos'è l'imprenditorialità? Definizione e significato dell'imprenditore. Oberlo

<https://www.oberlo.com/blog/what-is-entrepreneurship>

4. Herrity J. (2022, 30 novembre). Una guida alle capacità imprenditoriali: definizione ed esempi. Infatti.

<https://www.indeed.com/career-advice/career-development/entrepreneurial-skills>

5. Kaur R. (2023, 8 giugno). Capacità imprenditoriali: tipi, esempi e importanza. PASTA D'ALIMENTAZIONE.

<https://www.feedough.com/entrepreneurial-skills-types-examples-importance/>

6. Le caratteristiche di un imprenditore di successo. La fabbrica dell'informatica.

<https://www.the-itfactory.com/startup-knowledgebase/en/article/entrepreneur-characteristics/>

7. Doyle A. (2021, 23 agosto). Importanti capacità di adattabilità per il successo sul posto di lavoro. L'equilibrio.

<https://www.thebalancemoney.com/important-adaptability-skills-4768260>

8. Donne nell'impresa e nel management. Organizzazione internazionale del lavoro

https://www.ilo.org/actemp/areas-of-work/WCMS_578474/lang--en/index.htm 9. (2021, ottobre) Una guida per promuovere l'imprenditorialità femminile. Cinque azioni chiave verso un'Europa digitale, verde e resiliente

[a guide for fostering women's entrepreneurship.pdf \(europa.eu\)](#)

10. Bjerde A. (8 marzo 2022). Le economie dell'Europa e dell'Asia centrale hanno bisogno di più donne imprenditrici e leader aziendali. Banca Mondiale

<https://www.worldbank.org/en/news/opinion/2022/03/08/europe-and-central-asia-economies-need-more-women-entrepreneurs-and-business-leaders>

11. Rafi T. (2020, 18 maggio). Perché le donne imprenditrici sono fondamentali per la crescita economica. Forbes.

<https://www.forbes.com/sites/forbesbusinesscouncil/2020/05/18/why-women-entrepreneurs-are-critical-to-economic-growth/?sh=15271a452339>

12. James-Anderson K. (7 settembre 2022) Continuare a dare potere alle imprese di proprietà delle donne rafforzerà l'economia. Forbes.

<https://www.forbes.com/sites/forbesbusinesscouncil/2022/09/07/continuing-to-empower-women-owned-businesses-will-strengthen-the-economy/?sh=54a79e4327bf>

13. 14. Uzialko A. (2023, 21 febbraio). Le sfide affrontate dalle donne imprenditrici e alcune delle donne di maggior successo da seguire. Notizie economiche quotidiane.

<https://www.businessnewsdaily.com/5268-women-entrepreneur-challenges.html> 14. 15. Wooll M. (4 febbraio 2022). Mentalità imprenditoriale: cos'è e come pensare come un imprenditore. Meglio su.

<https://www.betterup.com/blog/entrepreneurship-mindset>

15. Baker R. (2023, 23 gennaio). Mentalità imprenditoriale: una retrospettiva per i project manager nel 2023. NTaskmanager

<https://www.ntaskmanager.com/blog/entrepreneurial-mindset/>

16. Höber L-M. (2021, 17 febbraio). COS'È LO SPIRITO DI SQUADRA? Fare squadra.

<https://www.teamazing.com/what-is-team-spirit/>

17. (2023, 28 febbraio). 17 vantaggi del team building per la tua organizzazione. Infatti.

<https://www.indeed.com/career-advice/career-development/benefits-of-team-building> 18. Cos'è lo

spirito di squadra? Come costruire un forte senso di spirito di squadra? Totempool.

<https://totempool.com/blog/team-spirit/>

19. Chai W.(2020, dicembre). Gestione delle risorse umane (HRM). Obiettivo tecnologico.

<https://www.techtarget.com/searchhrsoftware/definition/human-resource-management-HRM>

20. Jennings M. (2022, 31 maggio) Come trovare dipendenti: 12 modi infallibili per reclutare talenti per la tua azienda. TechRadar.

<https://www.techradar.com/news/ten-ways-to-find-employees-for-your-business>

21. (2022, 25 agosto) Strategie di reclutamento e fidelizzazione per una migliore esperienza dei dipendenti. Innanzitutto.

<https://firstup.io/blog/recruitment-and-retention-strategies-for-a-better-employee-experience/>

22. Tenney M. Perché reclutare e trattenere i dipendenti è importante. Leadership aziendale oggi.

<https://businessleadershiptoday.com/why-recruiting-and-retaining-employees-is-important/>

23. Debara D. (2022, 26 settembre). Cos'è la cultura aziendale e come si sviluppa? Betterup.

<https://www.betterup.com/blog/what-is-company-culture>

24. Yohn D.L. (2021, 8 febbraio). La cultura aziendale è una responsabilità di tutti. Revisione aziendale di Harvard. <https://hbr.org/2021/02/company-culture-is-everyones-responsibility> 25. Vulpen E. Che cos'è la

gestione delle prestazioni? La guida completa. AIHR Academy per innovare le risorse umane.

- <https://www.aihr.com/blog/what-is-performance-management/> 26. Tardi C. (2023, 31 luglio) Performance Management: definizione, come funziona ed esempi di programmi. Investopedia.
<https://www.investopedia.com/terms/p/performance-management.asp#:~:text=Performance%20management%20is%20a%20corporate,lavora%20piu%20efficiente%20e%20efficace>
27. Herrity J. (2023, 29 marzo). L'importanza della formazione dei dipendenti: 11 vantaggi. Infatti.
<https://www.indeed.com/career-advice/career-development/importance-of-training>
28. (2021, 1 gennaio). PERCHÉ LA FORMAZIONE E LO SVILUPPO SONO IMPORTANTI? Università di Ottawa.
<https://www.ottawa.edu/online-and-evening/blog/january-2021/5-benefits-of-training-and-development>
29. (19 aprile 2018). Una breve storia della teoria dell'intelligenza emotiva. Equipaggia i nostri figli.
<https://equipourkids.org/brief-history-emotional-intelligence-theory/>
30. Cherry K. (2023, 2 maggio). Intelligenza emotiva: come percepiamo, valutiamo, esprimiamo e controlliamo le emozioni. Molto bene, mente.
<https://www.verywellmind.com/what-is-emotional-intelligence-2795423>
31. Taplin S. (2023, 7 marzo). Come guidare con intelligenza emotiva nel 2023 e oltre. Imprenditore
<https://www.entrepreneur.com/leadership/how-to-lead-with-emotional-intelligence-in-2023/446193>
32. Elenco dei tipi di entità giuridiche per paese in Europa. NordichQ. Sito ufficiale. Nordichq.
<https://www.nordichq.com/guides/list-of-legal-entity-types-by-country-in-europe/>
33. Ohr T. (30 dicembre 2022). Panoramica compatta delle persone giuridiche più comuni per le aziende in tutti gli Stati membri dell'UE. EU-Startups.
<https://www.eu-startups.com/2022/12/compact-overview-of-the-most-common-legal-entities-for-companies-in-all-eu-member-states/>
34. Definizione di PMI. Commissione Europea.
https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/sme-definition_en
35. Imprese sociali. Commissione Europea.
https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/proximity-and-social-economy/social-economy-eu/social-enterprises_en
36. Akalp N. (2020, 15 maggio). Qual è il tipo di entità migliore per un'azienda familiare? Consulente pratico CPA. Consulente pratico CPA.
<https://www.cpapracticeadvisor.com/2020/05/15/whats-the-best-entity-type-for-a-family-business/38348/>
37. Korpysa, J. (2020). Gestione imprenditoriale delle PMI. Procedia Informatica. Scienza diretta.
<https://doi.org/10.1016/j.procs.2020.09.050>

38. Krach K. (7 settembre 2022). 7 Caratteristiche dei migliori leader imprenditoriali. Forbes.

<https://www.forbes.com/sites/keithkrach/2022/09/07/7-characteristics-of-the-best-entrepreneurial-leaders/?sh=7550abaa3ef1>

39. (3 febbraio 2023). 10 Donne imprenditrici di imprese familiari succedute ai loro padri. Le donne nell'impresa familiare.

<https://womeninfamilybusiness.org/10-women-who-succeeded-ir-fathers/>

40. Kohlbach J. (2022, 5 aprile). Tre importanti competenze di gestione del tempo per gli imprenditori. Forbes.

<https://www.forbes.com/sites/thevec/2022/04/05/tre-important-time-management-skills-for-entrepreneurs/?sh=1e3fcbe6472d>



Co-funded by
the European Union

BOSS
WOMEN IN FAMILY BUSINESSES

STRATEGIE AZIENDALI PER LO SVILUPPO SOSTENIBILE DEL PATRIMONIO



<https://bossproject.eu/>