



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



PRACTICE KIT

FOR

ENTREPRENEURSHIP PROJECT

AMBITIOUS TARGET PROJECT
ENTREPRENEURSHIP PROJECT

OUTPUT 05

Materiali sviluppati nell'ambito del progetto

"IMPETUS-TOC"

finanziato dal programma "ERASMUS+"



The content of this practice kit is the result of an international project IMPETUS-TOC “Innovative method to promote education for critical thinking and key competencies using system Theory of Constraints”. This project has been funded with support from the European Commission under the Erasmus+ Programme (KA201, project number: 2019-1-PL01-KA201-065733).

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Authors:

Poland: Maria Marcińczuk, Marta Piernikowska-Hewelt

Italy: Antonella Cuntreri, Milena Manganello

Lithuania: Adele Baksiene, Daiva Ziogiene

Organizations involved in the preparation of the text of the guide:

Poland: Niepubliczna Szkoła Podstawowa Lokomotywa

Italy: ISTITUTO COMPRENSIVO BERLINGUER

Lithuania: Anyksciu svietimo pagalbos tarnyba

Copyright: This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.

Released in 2022



INTRODUZIONE	4
1. COME LAVORARE NEL PROGETTO UTILIZZANDO L'ALBERO DEGLI OBIETTIVI AMBIZIOSI	5
2. DEFINIZIONE DEGLI OBIETTIVI	24
2.1. REGOLE PER RAGGIUNGERE L'OBIETTIVO	24
2.2. PIANO AZIENDALE	27
2.1.1. COSTRUZIONE DI UN BUSINESS PLAN	36
2.1.2. PIANO FINANZIARIO - BILANCIO	38
2.1.3. PROGRAMMA	40
3. COMUNICAZIONE NEL PROGETTO	42
3.1. BAGLIORI E OMBRE NEL PROGETTO	42
3.1.2. SITUAZIONE 1. - TENTATIVO DI COINVOLGERE TUTTI I MEMBRI DEL GRUPPO	42
3.1.3. SITUAZIONE 2. - TENTATIVO DI ADOTTARE UN'IDEA COMUNE	43
3.2. SITUAZIONE DI CONFLITTO - ESEMPIO DAL PROPRIO LAVORO	45
4. ALTRE DIFFICOLTÀ DEL PROGETTO	48
4.1. MANCANZA DI CONOSCENZE IN ALCUNI CAMPI	48
4.1.1. SITUAZIONE 1. - REALIZZAZIONE DEL POSTER	49
4.1.2. SITUAZIONE 2. - RICERCA DI MERCATO - CONCORRENZA	49
4.1.3. DIFFICOLTÀ SELEZIONATA - LAVORO PROPRIO CON IL RAMO LOGICO	50
5. SOMMARIO	51

INTRODUZIONE

Introduzione

Davanti a voi c'è una guida che ha lo scopo di sostenervi nello sviluppo dell'imprenditorialità. Questa guida dovrebbe aiutarvi a prendere in mano la situazione, il che significa agire in modo responsabile, pro-sociale, innovativo ed essere un membro attivo di un gruppo di lavoro efficace. Si tratta di una raccolta di consigli su come agire per creare e vendere un prodotto.

Questa guida vi condurrà attraverso le fasi successive - dall'idea alla realizzazione, mostrandovi passo dopo passo, sulla base dell'esempio degli studenti della classe 7 della scuola primaria Lokomotywa. Imparerete cos'è e come si usa l'Albero degli Obiettivi Ambiziosi (ATT), uno degli strumenti TOC. Scoprirete gradualmente che dietro a parole come: definizione di un obiettivo, business plan, comunicazione di gruppo, ci sono azioni concrete che è necessario intraprendere per raggiungere l'obiettivo.

Il vostro compito sarà quello di creare un gruppo cooperante, in grado di pensare, elaborare e preparare qualsiasi prodotto.

Questa guida dovrebbe essere un aiuto in questo processo.

Avete un'idea con il vostro gruppo per creare un prodotto? Il nostro lavoro si baserà sul prodotto creato dagli studenti di seconda media della scuola primaria non pubblica LOKOMOTYWA. Questo esempio può esservi utile come ispirazione per il lavoro vostro e del vostro gruppo. Utilizzeremo il metodo TOC dell'Albero degli obiettivi ambiziosi (ATT), che è di grande aiuto quando si lavora su obiettivi individuali e di gruppo. Forse avete già un'esperienza nella definizione degli obiettivi che volevate raggiungere. Il metodo dell'ATT vi insegnerà a superare gli ostacoli che incontrerete nel raggiungere il vostro obiettivo. Imparerete a preparare un programma di lavoro che vi permetta di raggiungere piccoli obiettivi passo dopo passo. Introdurremo il tema del "business plan", che preparerete insieme ai vostri colleghi. In questa guida troverete anche consigli e aiuti per la mediazione e la risoluzione dei problemi, inevitabili quando si lavora al progetto. Incrociamo le dita per il vostro progetto!

1. COME LAVORARE NEL PROGETTO UTILIZZANDO L'ALBERO DEGLI OBIETTIVI AMBIZIOSI

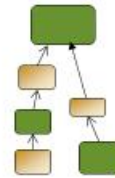
L'Ambitious Target Tree è uno degli strumenti TOC pensanti, il cui autore è il dottor Eliyahu Goldratt. Questo strumento è utilizzato in molte aziende, come General Motors, Hitachi o Microsoft.

ATT - Ambitious Target Tree è uno strumento che supporta la capacità di raggiungere l'obiettivo. Il nome dello strumento indica che l'obiettivo deve essere ambizioso, il che significa che deve essere una sfida per noi. Significa anche che dovrebbe farci evolvere, raggiungere qualcosa di cui saremo orgogliosi, qualcosa che ci rafforzerà.

Lo strumento ci fornisce chiare linee guida sui passi da compiere per raggiungere l'obiettivo prefissato. Descrive le azioni specifiche che devono essere applicate e determina l'ordine in cui devono essere attuate. Tutto questo per agire in modo efficace ed efficiente. Il ruolo dell'Albero degli obiettivi ambiziosi è quello di aiutarci a impegnarci nel processo utilizzando le conoscenze e le competenze precedentemente acquisite. L'ATT ci aiuta a individuare e nominare chiaramente gli ostacoli che ci impediscono di raggiungere l'obiettivo e a verificare che siano reali. Con la sua semplice forma grafica, supporta la visualizzazione dell'obiettivo, degli ostacoli e delle azioni che vogliamo intraprendere. Aiuta a determinare se qualcosa che si pensava impossibile è invece realizzabile. Possiamo vedere chiaramente le azioni specifiche che dobbiamo intraprendere per rimuovere gli ostacoli. È importante essere consapevoli degli ostacoli che ci impediscono di raggiungere il nostro obiettivo. Gli ostacoli di cui ci rendiamo conto possono essere nominati, valutati e quindi superati. Per raggiungere i nostri obiettivi, dobbiamo prepararci a due tipi di difficoltà, interne ed esterne. Quando le conosciamo e le nominiamo, non ci sorprendono più e quindi non sono più insormontabili.

Di seguito abbiamo preparato per voi una presentazione che vi guiderà passo dopo passo, sotto forma di esercizi, verso il vostro obiettivo utilizzando questo metodo. Per beneficiare al meglio degli esercizi che seguono, pensate al vostro obiettivo ambizioso, a ciò che vi sta a cuore, a ciò che vorreste raggiungere. Ogni diapositiva è accompagnata da uno spazio per le vostre note e il vostro lavoro sul vostro obiettivo ambizioso.

ALBERO DEGLI OBIETTIVI AMBIZIOSI



OBIETTIVO

"Un obiettivo è un sogno con una data di scadenza"

Napoleon Hill



- **Definizione *di obiettivo* (secondo [Goal Definition & Meaning Merriam-Webster](#))**
- **1:** il fine verso cui è diretto lo sforzo.



© Kathy Suerken and TOC for Education, Inc. 2019

3



<https://vimeo.com/148198462>

© Kathy Suerken and TOC for Education, Inc. 2019

4

Come provocare il cambiamento?

© Kathy Suerken and TOC for Education, Inc.
2019

Che cos'è il TARGET AMBIOTIO?



Un Obiettivo Ambizioso è un obiettivo positivo e molto desiderabile che è percepito come ambizioso perché si presume che sia impegnativo e difficile da raggiungere. difficile da raggiungere. A volte le persone presumono di sapere come raggiungere un obiettivo ma, se non ci riescono, solo allora l'obiettivo viene percepito come ambizioso. solo allora l'obiettivo viene percepito come ambizioso.

ALBERO DEGLI OBIETTIVI AMBIZIOSI

Le fasi di costruzione dell'albero sono:

1. Identificare e definire chiaramente l'Obiettivo ambizioso
2. Riconoscere e sviluppare un elenco di OSTACOLI che bloccano il raggiungimento dell'obiettivo
3. Proporre obiettivi intermedi (IO) basati sugli ostacoli sollevati.
4. Organizzare e mettere in sequenza gli Obiettivi Intermedi (OI) in un ordine di ordine dei prerequisiti.
5. Dettagliare gli OI con le fasi d'azione necessarie.

Passo 1: DEFINIRE L'OBIETTIVO

Qual è il vostro obiettivo?

- Migliorare la risoluzione di compiti di contenuto matematico
- Migliorare la tabella delle moltiplicazioni
- Imparare a sciare
- Pubblicare il proprio libro
- Organizzare una festa di classe

Assicuratevi che sia ben descritto

**MIGLIORARE LA TABELLA DELLE
MOLTIPLICAZIONI FINO A 100**

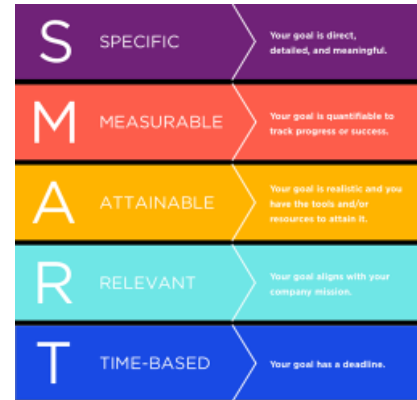
MULTIPLICATION			
1x1=1 1x2=2 1x3=3 1x4=4 1x5=5 1x6=6 1x7=7 1x8=8 1x9=9 1x10=10 1x11=11 1x12=12	2x1=2 2x2=4 2x3=6 2x4=8 2x5=10 2x6=12 2x7=14 2x8=16 2x9=18 2x10=20 2x11=22 2x12=24	3x1=3 3x2=6 3x3=9 3x4=12 3x5=15 3x6=18 3x7=21 3x8=24 3x9=27 3x10=30 3x11=33 3x12=36	4x1=4 4x2=8 4x3=12 4x4=16 4x5=20 4x6=24 4x7=28 4x8=32 4x9=36 4x10=40 4x11=44 4x12=48
5x1=5 5x2=10 5x3=15 5x4=20 5x5=25 5x6=30 5x7=35 5x8=40 5x9=45 5x10=50 5x11=55 5x12=60	6x1=6 6x2=12 6x3=18 6x4=24 6x5=30 6x6=36 6x7=42 6x8=48 6x9=54 6x10=60 6x11=66 6x12=72	7x1=7 7x2=14 7x3=21 7x4=28 7x5=35 7x6=42 7x7=49 7x8=56 7x9=63 7x10=70 7x11=77 7x12=84	8x1=8 8x2=16 8x3=24 8x4=32 8x5=40 8x6=48 8x7=56 8x8=64 8x9=72 8x10=80 8x11=88 8x12=96
9x1=9 9x2=18 9x3=27 9x4=36 9x5=45 9x6=54 9x7=63 9x8=72 9x9=81 9x10=90 9x11=99 9x12=108	10x1=10 10x2=20 10x3=30 10x4=40 10x5=50 10x6=60 10x7=70 10x8=80 10x9=90 10x10=100 10x11=110 10x12=120	11x1=11 11x2=22 11x3=33 11x4=44 11x5=55 11x6=66 11x7=77 11x8=88 11x9=99 11x10=110 11x11=121 11x12=132	12x1=12 12x2=24 12x3=36 12x4=48 12x5=60 12x6=72 12x7=84 12x8=96 12x9=108 12x10=120 12x11=132 12x12=144
TIMES TABLES			



COSA FARE, PER RENDERE IL VOSTRO OBIETTIVO RAGGIUNGIBILE



- Ho intenzione di leggere 7 libri fino alla fine dell'anno
- Parteciperò a tutti gli allenamenti di calcio fino alla fine dell'anno scolastico



OBIETTIVI DA CORREGGERE

Imparerò l'inglese.

Cambierò lavoro.

Praticherò più sport.



MIGLIORARE LA TABELLA DELLE MOLTIPLICAZIONI FINO A 100

Cosa significa?

MULTIPLICATION			
1x 1 = 1 1x 2 = 2 1x 3 = 3 1x 4 = 4 1x 5 = 5 1x 6 = 6 1x 7 = 7 1x 8 = 8 1x 9 = 9 1x 10 = 10 1x 11 = 11 1x 12 = 12	2x 1 = 2 2x 2 = 4 2x 3 = 6 2x 4 = 8 2x 5 = 10 2x 6 = 12 2x 7 = 14 2x 8 = 16 2x 9 = 18 2x 10 = 20 2x 11 = 22 2x 12 = 24	3x 1 = 3 3x 2 = 6 3x 3 = 9 3x 4 = 12 3x 5 = 15 3x 6 = 18 3x 7 = 21 3x 8 = 24 3x 9 = 27 3x 10 = 30 3x 11 = 33 3x 12 = 36	4x 1 = 4 4x 2 = 8 4x 3 = 12 4x 4 = 16 4x 5 = 20 4x 6 = 24 4x 7 = 28 4x 8 = 32 4x 9 = 36 4x 10 = 40 4x 11 = 44 4x 12 = 48
5x 1 = 5 5x 2 = 10 5x 3 = 15 5x 4 = 20 5x 5 = 25 5x 6 = 30 5x 7 = 35 5x 8 = 40 5x 9 = 45 5x 10 = 50 5x 11 = 55 5x 12 = 60	6x 1 = 6 6x 2 = 12 6x 3 = 18 6x 4 = 24 6x 5 = 30 6x 6 = 36 6x 7 = 42 6x 8 = 48 6x 9 = 54 6x 10 = 60 6x 11 = 66 6x 12 = 72	7x 1 = 7 7x 2 = 14 7x 3 = 21 7x 4 = 28 7x 5 = 35 7x 6 = 42 7x 7 = 49 7x 8 = 56 7x 9 = 63 7x 10 = 70 7x 11 = 77 7x 12 = 84	8x 1 = 8 8x 2 = 16 8x 3 = 24 8x 4 = 32 8x 5 = 40 8x 6 = 48 8x 7 = 56 8x 8 = 64 8x 9 = 72 8x 10 = 80 8x 11 = 88 8x 12 = 96
9x 1 = 9 9x 2 = 18 9x 3 = 27 9x 4 = 36 9x 5 = 45 9x 6 = 54 9x 7 = 63 9x 8 = 72 9x 9 = 81 9x 10 = 90 9x 11 = 99 9x 12 = 108	10x 1 = 10 10x 2 = 20 10x 3 = 30 10x 4 = 40 10x 5 = 50 10x 6 = 60 10x 7 = 70 10x 8 = 80 10x 9 = 90 10x 10 = 100 10x 11 = 110 10x 12 = 120	11x 1 = 11 11x 2 = 22 11x 3 = 33 11x 4 = 44 11x 5 = 55 11x 6 = 66 11x 7 = 77 11x 8 = 88 11x 9 = 99 11x 10 = 110 11x 11 = 121 11x 12 = 132	12x 1 = 12 12x 2 = 24 12x 3 = 36 12x 4 = 48 12x 5 = 60 12x 6 = 72 12x 7 = 84 12x 8 = 96 12x 9 = 108 12x 10 = 120 12x 11 = 132 12x 12 = 144

TIMES TABLES

Compito 1

I. Definire il proprio obiettivo



Passo 2: Riconoscere gli OSTACOLI



L'OSTACOLO è qualcosa che impedisce il raggiungimento dell'obiettivo ambizioso. dell'obiettivo ambizioso.

Un ostacolo può essere una circostanza interna o esterna che impedisce alle persone di intraprendere azioni o di raggiungere obiettivi dichiarati o impliciti.

Passo 2: Riconoscere e sviluppare un elenco di ostacoli

Perché è un passo importante?

- ❖ Possiamo raggiungere il nostro obiettivo se non siamo consapevoli degli ostacoli legittimi o non li affrontiamo?
- ❖ La maggior parte delle persone viene condizionata fin da piccola a pensare a motivi per cui si può fare qualcosa.

Passo 2: Elenco degli ostacoli



Come nominare l'ostacolo?

Esempio: Non abbiamo coltivazioni.

Un cattivo esempio: Chi fornirà i nostri raccolti?

Modificate la formulazione del seguente ostacolo in una migliore verbalizzazione:

"Abbiamo bisogno di acqua"



PASSO 2: ELENCO DEGLI OSTACOLI

LAVORO DI GRUPPO

**OBIETTIVO: MIGLIORARE LA TABELLA DELLE
MULTIPLICAZIONI FINO A 100**

OSTACOLI	

© Kathy Suerken and TOC for Education, Inc. 2019

PASSO 2: ELENCO DEGLI OSTACOLI

LAVORO DI GRUPPO: Possibile elenco di ostacoli

**OBIETTIVO: MIGLIORARE LA TABELLA DELLE
MULTIPLICAZIONI FINO A 100**

Ostacoli	
1. È monotono	
2. Bisogna imparare a memoria	
3. Confondo i risultati	
4. Non voglio farlo	
5. Sono debole in matematica	
6. Mi spaventa il fatto che sia così materiale	

Compito 2

II. Elencare tutti gli ostacoli al raggiungimento dell'obiettivo



PASSO 2: ELENCO OSTACOLI

Individuare e scrivere un elenco di ostacoli al proprio
OBIETTIVO AMBIZIOSO.

OBIETTIVO AMBIZIOSO	
Ostacoli	
1.	
2.	
3.	
4.	

Passo 2: Elenco degli ostacoli



Quanti ostacoli dovremmo trovare?

**Dipende dalla situazione, soprattutto dall'obiettivo
che si vuole raggiungere con il processo.**

Passo 2: Elenco degli ostacoli



*Come abbiamo definito i nostri ostacoli
in modo corretto?*

- ❖ Controllare, se non si tratta di una domanda,
- ❖ Verificare se il raduno di ostacoli esiste,
- ❖ Verificare se l'ostacolo impedisce di raggiungere l'obiettivo

Passo 3: Obiettivi intermedi

OBIETTIVI INTERMEDI

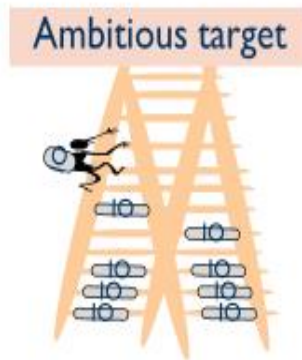
Cosa significa OBIETTIVI INTERMEDI?

Un Obiettivo Intermedio (IO) è una situazione o un'azione che supera un ostacolo. Raggiungere il IO significa che l'ostacolo non impedisce più il raggiungimento dell'obiettivo ambizioso. ambitious target.



Obiettivi intermedi?





Possiamo pensare agli Obiettivi intermedi come ai gradini di una scala che devono essere saliti per arrivare in cima.

PASSO 3: Suggeste obiettivi intermedi

❖ **A volte lo stesso IO supera diversi ostacoli**

+ **A volte è necessario più di un IO per superare un determinato ostacolo.**

❖ **A volte il IO viene verbalizzato in modo generico, come l'opposto dell'ostacolo, ad esempio:**

Ostacolo: 1 non hanno mezzi di trasporto

IO: 1 hanno un mezzo di trasporto

+ **A volte il IO viene verbalizzato in modo specifico, come un'azione o una situazione concreta che supera l'ostacolo.**

Ostacolo: non ho mezzi di trasporto

IO: 1 prendere in prestito un'auto



PASSO 3: SUGGERITE OBIETTIVI INTERMEDI

LAVORO DI GRUPPO

OBIETTIVO: MIGLIORARE LA TABELLA DELLE
MOLTIPLICAZIONI FINO A 100

Ostacoli	Obiettivi intermedi
1. È monotono	1. Rendetelo interessante
2. Bisogna imparare a memoria	2. Imparo facendo
3. Confondo i risultati	3. Conosco i risultati
4. Non voglio farlo	4. Sono motivato
5. Sono debole in matematica	5. Riesco a imparare i compiti di matematica
6. Mi spaventa il fatto che sia così materiale	6. La quantità di materiale da imparare non mi spaventa

Compito 3

III. Scrivete gli obiettivi intermedi dei vostri ostacoli.



Passo 4: Organizzare e mettere in sequenza gli Obiettivi intermedi



shutterstock.com · 576685963

© Kathy Suerken and TOC for Education, Inc.
2019

31

PASSO 4: Organizzare e mettere in sequenza gli Obiettivi intermedi

Pensiamo a come sequenziare gli Obiettivi intermedi

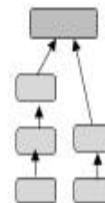
IMMAGINARE DI SCALARE LA MONTAGNA



1. Organizziamo le OO dal basso verso l'alto.
2. Il primo obiettivo che dobbiamo raggiungere sarà il primo quando scaliamo la montagna.
3. Gli altri obiettivi sono scritti come passi successivi in ordine di prerequisite che portano all'obiettivo in cima.
4. Quali obiettivi possono essere raggiunti contemporaneamente?
5. Quali obiettivi devono essere raggiunti prima degli altri?



**PASSO 4: Organizzare e mettere in sequenza
gli Obiettivi intermedi**

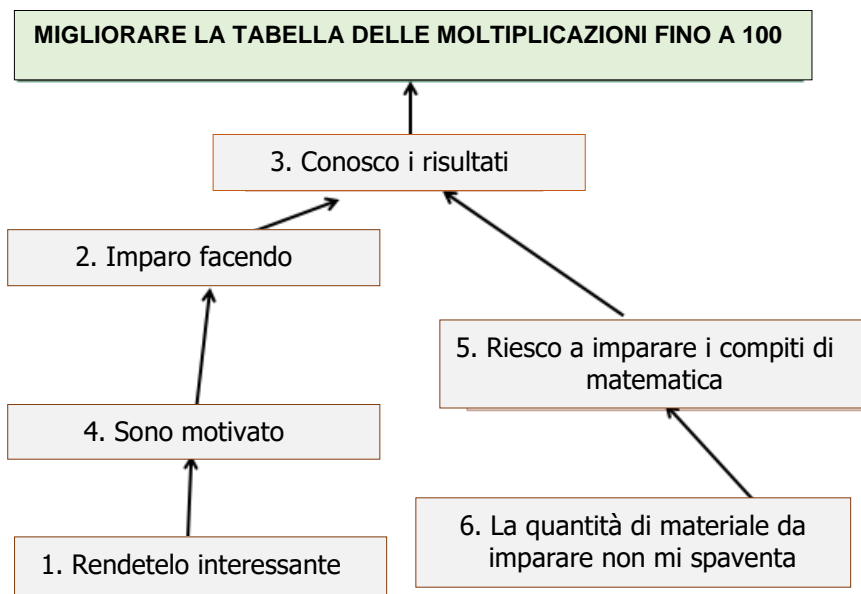


**PASSO 4: Organizzare e mettere in sequenza
gli Obiettivi intermedi**

**OBIETTIVO: MIGLIORARE LA TABELLA DELLE
MULTIPLICAZIONI FINO A 100**

Ostacoli	Obiettivi intermedi
1. È monotono	1. Rendetelo interessante
2. Bisogna imparare a memoria	2. Imparo facendo
3. Confondo i risultati	3. Conosco i risultati
4. Non voglio farlo	4. Sono motivato
5. Sono debole in matematica	5. Riesco a imparare i compiti di matematica
6. Mi spaventa il fatto che sia così materiale	6. La quantità di materiale da imparare non mi spaventa

Una delle possibilità



PASSO 4: Organizzare e mettere in sequenza gli Obiettivi intermedi

*È possibile inserire i passaggi in un ordine diverso.
Decidiamo dove si trova il nostro primo passo.*

Compito 4

IV. Organizzare e sequenziare gli Obiettivi intermedi.



Passo 5: Creare un elenco di azioni

È il momento di tradurre le idee e i concetti generali in azioni concrete.



Sappiamo come procedere con il piano strategico?

Passo 5: Creare un elenco di azioni

OBIETTIVO: MIGLIORARE LA TABELLA DELLE MOLTIPLICAZIONI FINO A 100

Ostacoli	Obiettivi intermedi	Azioni
1. È monotono	1. Rendetelo interessante	1. Trovo giochi per la tabellina della moltiplicazione
2. Bisogna imparare a memoria	2. Imparo facendo	2. Preparo gli ausili didattici 2. Imparo poesie divertenti
3. Confondo i risultati	3. Conosco i risultati	3. Controllo i miei risultati con i parenti o con gli insegnanti
4. Non voglio farlo	4. Sono motivato	4. Inizio a imparare con numeri facili e.q. 0, 1, 5
5. Sono debole in matematica	5. Riesco a imparare i compiti di matematica	5. Chiedo all'insegnante di assegnarmi compiti più facili
6. Mi spaventa il fatto che sia così materiale	6. La quantità di materiale da imparare non mi spaventa	6. Divido tutte le mutipliche in parti più piccole e faccio un piano



Compito 5

V. Create il vostro elenco di azioni omw.

Target:		
Ostacoli	Obiettivi	Azioni
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.

Buona fortuna!



2. DEFINIZIONE DEGLI OBIETTIVI

Un obiettivo è altrimenti ciò che vogliamo raggiungere. È il luogo che vogliamo raggiungere. Può essere un fine, un traguardo, un'estremità. Può essere un punto a cui miriamo con una pistola o una freccia. È qualcosa che concentra la nostra attenzione, la nostra azione, i nostri sforzi. L'obiettivo è la fonte della nostra motivazione. Può essere il fine che ci prefiggiamo. Di solito, però, poiché stiamo crescendo e cercando di ottenere di più, il nostro obiettivo risulta essere una tappa, una fine designata di una particolare fase che vogliamo raggiungere e dalla quale andremo avanti con nuove conoscenze, nuove abilità e competenze. Possiamo parlare di un obiettivo come di un sogno da realizzare e di un bisogno da soddisfare.

Ogni scienziato, ricercatore, si pone un obiettivo, cioè ciò che intende raggiungere con il suo lavoro, ciò che otterrà alla fine del suo progetto. Per raggiungere l'obiettivo prefissato, sceglie i metodi di lavoro e verifica la veridicità delle ipotesi formulate. Qualsiasi obiettivo ha maggiori probabilità di essere raggiunto se è ben definito, cioè ben definito e nominato con precisione. È come con una mappa: se abbiamo una mappa precisa su cui possiamo vedere chiaramente la fine del nostro viaggio, ci sentiamo sicuri, abbiamo chiaro dove stiamo andando. È quindi più facile scegliere il percorso da seguire per arrivarci e pianificare le attività che ci aiuteranno a mantenere l'attenzione sull'obiettivo, in modo che la meta sia raggiungibile e ben visibile e che la nostra motivazione non cali.

È utile pensare al raggiungimento degli obiettivi come a un'abilità che si acquisisce proprio come si impara a scrivere, leggere o contare. Imparare una nuova abilità e svilupparla richiede uno sforzo. L'acquisizione di qualsiasi abilità consiste in azioni specifiche per raggiungere il successo. In psicologia e negli affari sono stati sviluppati dei principi che vale la pena seguire per raggiungere un obiettivo prefissato.

2.1. REGOLE PER RAGGIUNGERE L'OBIETTIVO

Regola numero uno: dare un nome positivo all'obiettivo, invece di dire: non arriverò in ritardo a scuola, fissare un obiettivo: sarò a scuola 10 minuti prima dell'inizio della scuola. Invece di dire: non guarderò il telefono durante la ricreazione, programmate di mettere il telefono nell'armadietto e di invitare i colleghi a parlare con me. Invece di dire: "Non voglio disturbare in classe", stabilite cosa fare quando perdetevi la concentrazione e la motivazione a



partecipare alle lezioni. Ad esempio, prenderò appunti, perché mi aiuta a concentrarmi, e/o avrò del materiale scolastico, perché quando non ce l'ho vado in giro per l'aula a chiedere una gomma o una matita.

Un altro principio è quello di concentrarsi sulle emozioni che ci piace provare, come la gioia o l'orgoglio. Esse sostengono il perseguimento dei nostri obiettivi. Concentrarsi sulle emozioni che ci è più difficile provare, come la vergogna o lo scoraggiamento, abbassa la nostra motivazione a raggiungere l'obiettivo.

Seguite l'acronimo SMART, ossia utilizzate una linea d'azione in cui ogni lettera designa una caratteristica dell'obiettivo che aiuta a raggiungerlo.

- **S** – *Specific – Specifico, con un nome chiaro. Ciò significa che l'obiettivo deve essere chiaramente definito, indicando esattamente dove stiamo andando e cosa vogliamo raggiungere.*

Compito S: nome Il vostro obiettivo

- **M** – *Measurable – Sappiamo in base a cosa sapremo se abbiamo raggiunto l'obiettivo prefissato.*

Compito M: scrivete come verificherete se vi state avvicinando all'obiettivo prefissato, da cosa saprete che l'obiettivo è stato raggiunto

- **A** – *Achievable– la sua realizzazione ci porterà determinati benefici, ci motiva a fare di più.*

Compito A: scrivere ciò che si otterrà quando si raggiungerà l'obiettivo_

- **R** – *Realistic – È in linea con i nostri punti di forza e le nostre capacità, è realizzabile per noi. Forse un volo congiunto nello spazio sembra attraente e motivante, ma avete le risorse per realizzarlo?*

Compito R: Pensate se avete le risorse necessarie, scrivete ciò che vi serve per raggiungere l'obiettivo.....



- **T – Timely** – *definire chiaramente i tempi di attuazione.*

Compito T: Determinare il tempo previsto per il progetto e assicurarsi che sia sufficiente?.....

In sintesi, l'uso della tecnica dell'Ambitious Goal Tree (ATT) ci permette di chiarire la relazione tra l'obiettivo e gli ostacoli. Con questo strumento, possiamo suddividere l'arrivo a un obiettivo in fasi e avvicinarci passo dopo passo all'obiettivo/sogno prefissato.

Ecco i singoli passi che compiamo uno per uno supportandoci con questo strumento..

1. Definire e nominare chiaramente l'obiettivo.
2. Identificate gli ostacoli attuali che vi impediscono di raggiungere l'obiettivo.
3. Nominate gli obiettivi intermedi. Ovvero, create obiettivi a breve termine in base agli ostacoli che avete scritto.
4. Stabilite quali azioni intraprenderete per raggiungere gli obiettivi intermedi.
5. Disponete le azioni nell'ordine in cui le farete.
6. Mettetevi al lavoro!

Sapete già come lavorare con il metodo dell'albero degli obiettivi ambiziosi, è il momento di stabilire un obiettivo per il vostro gruppo e di vedere cos'è un business plan..

Il nostro gruppo si è posto un obiettivo ambizioso –

**PROGETTARE, PRODURRE E VENDERE PORTACHIAVI A BENEFICIO
DELL'UCRAINA, ENTRO LA FINE DI GIUGNO 2022.**

Il vostro obiettivo ambizioso -

.....
.....
.....



2.2. PIANO AZIENDALE

Di seguito troverete tutte le informazioni su cosa sia un business plan e su come possa essere utile nella realizzazione di un progetto..

PORTACHIAVI PER L'UCRAINA

Piano d'impresa secondo l'azione di carità
in grado 7



KEY RING FOR UKRAINE



Business plan according to charity action in grade 7

Che cos'è un business plan?

Un documento che descrive un'idea imprenditoriale (azienda, singola attività) in cui si analizzano vari aspetti della nostra impresa.

Un documento che aiuta a prendere la giusta decisione se vale la pena intraprendere un'impresa pianificata e se è probabile che si raggiunga il nostro obiettivo.



Per chi prepariamo il business plan?

Per me stesso

per essere sicuri che ciò che pianifichiamo abbia senso e che non perderemo le risorse che abbiamo investito per realizzare l'idea.

Per coloro che investiranno nella nostra

- banca;
- nuovi azionisti e stakeholder.

Il business plan è un'analisi ordinata

- Perché la vostra impresa è destinata ad avere successo?
- Cosa differenzierà il vostro prodotto o servizio dalla concorrenza?
- Quali sono le principali aspettative dei vostri futuri clienti?
- Quale sarà la vostra concorrenza?
- Come promuoversi efficacemente?
- Di quali partner commerciali (ad esempio, fornitori) avete bisogno?
- La vostra idea presenta dei punti deboli?
- Di che tipo di capitale avete bisogno e che tipo di profitto potete ottenere?



Quali sono le parti del business plan?

- 1. Sintesi dell'impresa**
- 2. Caratteristiche dell'impresa**
- 3. Descrizione del prodotto offerto**
- 4. I clienti**
- 5. La concorrenza**
- 6. Fornitori**
- 7. Strategia di marketing**
- 8. Piano finanziario Programma**

1. Sintesi del progetto

- **Una versione abbreviata dell'intero business plan**
- **Biglietto da visita dell'intero documento**
- **Anche se si trova all'inizio, lo scriviamo alla fine ;-**



2. Caratteristiche dell'impresa

- Nome completo dell'azienda, logo,
- Forma organizzativa e legale (società),
- Sede e area di attività,
- Numero di telefono e indirizzo, sito web, profili social media,
- Oggetto e scopo dell'attività.

3. Descrizione del prodotto offerto

- Tipo di prodotto offerto,
- Nome del prodotto,
- Dimensioni, colore, altezza, peso, caratteristiche,
- Materiali necessari per la produzione (quanti ne servono per un portachiavi),
- I suoi costi di produzione,
- Prezzo del prodotto.



4. I clienti

- Chi saranno i nostri clienti?
(Età, occupazione, luogo di lavoro, luogo di residenza).
- Quali sono le loro esigenze?
- Che cosa è importante per loro?
- Perché sceglieranno il nostro prodotto?

5. I concorrenti

- Chi saranno i nostri concorrenti?
- Quali prodotti offre la nostra concorrenza?
- Quali prezzi offre la nostra concorrenza?
- Come si promuove la nostra concorrenza?



6. Fornitori

- Di quali materiali abbiamo bisogno (dalla descrizione del prodotto)?
- Chi può fornirci i materiali per la produzione?
- Quali prezzi offrono i fornitori per i materiali?
- Chi può fornirci le macchine per lavorare?
- Chi consegnerà i nostri prodotti ai clienti?

7. Strategia di marketing

- Come verranno effettuate le vendite?
- Come raggiungerete i vostri clienti?
- Come li informerete sui vostri prodotti?
- Quali forme di promozione e pubblicità prevedete (manifesti, distribuzione di volantini, mailing, ecc.)?



7. Piano finanziario

COSTI

Costi del personale

Costi di acquisto dei materiali per la produzione Costi di affitto
dei locali di produzione

Costi di elettricità/acqua/riscaldamento

Costi di viaggio

Costi di telefono, Internet

Costi di pubblicità, promozione

Costi postali e di corriere

Costi per il prestito kredytu

marginie

Prezzo

Numero di portachiavi venduti

INCOMES

Fonti di finanziamento, da dove verranno i soldi

Di quanto denaro abbiamo bisogno?

Abbiamo fondi propri?

Abbiamo bisogno di denaro "dall'esterno"?

Da dove prenderemo i soldi?



Programma (chi fa quando e cosa)

- 1. Scrivere la propria parte di business plan**
- 2. E inviarlo all'indirizzo....**

Quali sono le componenti del business plan?

- 1. ...**
- 2. Descrizione dell'azienda**
- 3. Descrizione del prodotto offerto**
- 4. Clienti**
- 5. La concorrenza**
- 6. Fornitori**
- 7. Strategia di marketing**
- 8. ...**



Dividere le persone in team per il business plan

	Caratteristiche dell'impresa		Descrizione del prodotto offerto		Clienti	
1		1			1	
2		2			2	
3		3			3	
4		4			4	
5		5			5	
6		6			6	
7		7			7	
	Concorrenti		Fornitori		Strategia di marketing	
1		1			1	
2		2			2	
3		3			3	
4		4			4	
5		5			5	
6		6			6	
7		7			7	

2.1.1. COSTRUZIONE DI UN BUSINESS PLAN

Tempo per il vostro business plan

1. Descrivete i vostri progetti.

Cosa vorreste ottenere? Qual è il vostro obiettivo? Perché lo fate?

.....
.....

2. Descrivete le caratteristiche della vostra impresa

.....
.....

3. Descrivete il vostro prodotto

Il più dettagliatamente possibile. Dimensioni, peso, contenuto, materiali di cui è fatto

.....
.....

4. Creare le caratteristiche dei vostri clienti

Chi volete raggiungere? Chi sarà il vostro pubblico? Altri studenti, genitori, nonni? Cercate di definire i vostri clienti nel modo più dettagliato possibile. Questo vi aiuterà in seguito, quando creerete pubblicità e altre attività.

.....
.....
.....

5. Pensate a chi può essere il vostro concorrente

Ricerca il mercato. Esiste sul mercato un prodotto simile al vostro? Scoprite dove può essere acquistato, o la vostra zona, regione. Raccogliete il maggior numero di informazioni possibili, soprattutto per quanto riguarda il prezzo, l'eventuale periodo di vendita, la differenza tra il vostro prodotto e quello offerto dalla concorrenza..

.....
.....
.....

6. Scrivete chi sarebbe il vostro fornitore.

Se il vostro prodotto sarà creato a partire da materie prime finite, semilavorati, ecc. Chi sarà il vostro fornitore? Scegliere un fornitore per il prezzo più basso, per la disponibilità dei materiali o per la loro qualità? È il momento di discernere il mercato.

.....
.....
.....

7. Strategia di marketing

Si dice che "la pubblicità è la leva del commercio". Anche il vostro prodotto avrà bisogno di pubblicità. Come volete sviluppare la vostra strategia di marketing? Farete pubblicità su Internet, creerete manifesti pubblicitari o forse registrerete uno spot appositamente preparato? Pensate a chi volete raggiungere con la vostra pubblicità.

.....
.....
.....



2.1.2. PIANO FINANZIARIO - BILANCIO

Una parte molto importante del business plan è il piano finanziario, ovvero il budget dell'impresa. Prima di iniziare la produzione, è consigliabile analizzare da soli tutti gli elementi del budget e determinare gli importi di cui si avrà bisogno. Proprio come nel caso della pianificazione di una vacanza è necessario preparare un budget per le vacanze e stabilire se si raggiungerà l'Italia desiderata in aereo o in auto, se si alloggerà in una tenda, in un ostello o in un hotel a 5 stelle, se si mangerà da soli o in un ristorante, è importante preparare un piano finanziario per la realizzazione del progetto. Di seguito è riportato un bilancio con le voci preparate per il progetto in cui gli studenti di seconda media hanno creato portachiavi per sostenere le persone provenienti dall'Ucraina..

BILANCIO	
	Importo/ora
Numero di portachiavi	
Numero di settimane lavorative	
Numero di ore di lavoro nella settimana	
Numero di dipendenti	
Tempo di produzione di 1 portachiavi [min]	
I materiali	
Perline	
Catena	
Catene	
Perni	
Ruote	
Moschettone	
Set di attrezzi	
Utensili a tenaglia - pezzo	
Imballaggio	
Adesivo	
costi di affitto di una sala di produzione	
costi di elettricità/acqua/riscaldamento	
costi di viaggio	
costi di telefono e internet	
costi di pubblicità, promozione	
COSTI TOTALI	



Importo del prestito	
Costi del prestito	
commissione	
tasso di interesse	
costo del portachiavi	
Margine di profitto	
Prezzo di 1 portachiavi	
ENTRATE	
Ricavi dalla vendita di portachiavi	
Costi di produzione	
Aiutare l'Ucraina	

Tempo per la creazione del budget per il vostro progetto

BILANCIO	
	Importo/ora
I materiali	
Strumenti	
Imballaggi	
Adesivo	
costi di affitto di una sala di produzione	
costi di elettricità/acqua/riscaldamento	
costi di viaggio	
costi di telefono e internet	
costi di pubblicità, promozione	



COSTI TOTALI	
Importo del prestito	
Costi del prestito	
commissione	
Tasso di interesse	
Costo totale del prodotto	
Margine di profitto	
prezzo 1	
INGRESSI	
Ricavi delle vendite	
Costi di produzione	

2.1.3. PROGRAMMA

Un altro elemento molto importante in un progetto è il programma. Si tratta di un piano dettagliato di quando e cosa deve accadere per il successo del progetto. Se avete lavorato con il metodo dell'albero degli obiettivi ambiziosi per il vostro progetto, la preparazione di una tabella di marcia non dovrebbe essere un problema per voi.

PROGRAMMA

Settimana	Settimana	Settimana	Settimana	Settimana	Settimana
na 1	na 2	na 3	na 4	na 5	na 6

Cosa stiamo facendo?	Chi sta facendo?	Persone responsabili?						
Organizzazione del luogo di lavoro			x					
Organizzazione dei materiali								
Acquisto di materiali			x					
Organizzazione della promozione			x					
Progetto di volantini				x				
Produzione di opuscoli								



Progetto di poster								
Produzione di poster/ pubblicità								
Creazione di una pagina Facebook								
Produzione e spedizione								
Organizzazione finanziaria								
Produzione di portachiavi								
Consegna dei portachiavi ai genitori								
Raccolta di denaro								
Trovare un'organizzazione a cui donare il denaro								

3. COMUNICAZIONE NEL PROGETTO

Lavorare in gruppo è una delle tante abilità che impariamo a scuola. Così come facciamo un'enorme quantità di matematica per contare più velocemente, impariamo a scrivere prima racconti, saggi e poi tesi di laurea. Gli inizi, come ricorderete, non sono facili. Ma più si fa pratica, più si acquisisce libertà. Lo stesso vale per il lavoro di progetto. Gli inizi sono a volte difficili, ci sono momenti in cui non riusciamo a comunicare con gli altri nel progetto, preferiamo lavorare in modo indipendente, perché pensiamo che sia più facile e veloce. Molte volte ci sono problemi dovuti a difficoltà di comunicazione. Ma abbiamo una buona notizia per voi: sia le abilità di comunicazione che quelle di lavoro su progetto possono essere esercitate e si può acquisire una certa fluidità in queste aree.

Inoltre, potreste scoprire che il lavoro di progetto e di gruppo sarà per voi una fonte di piacere e di lavoro creativo..

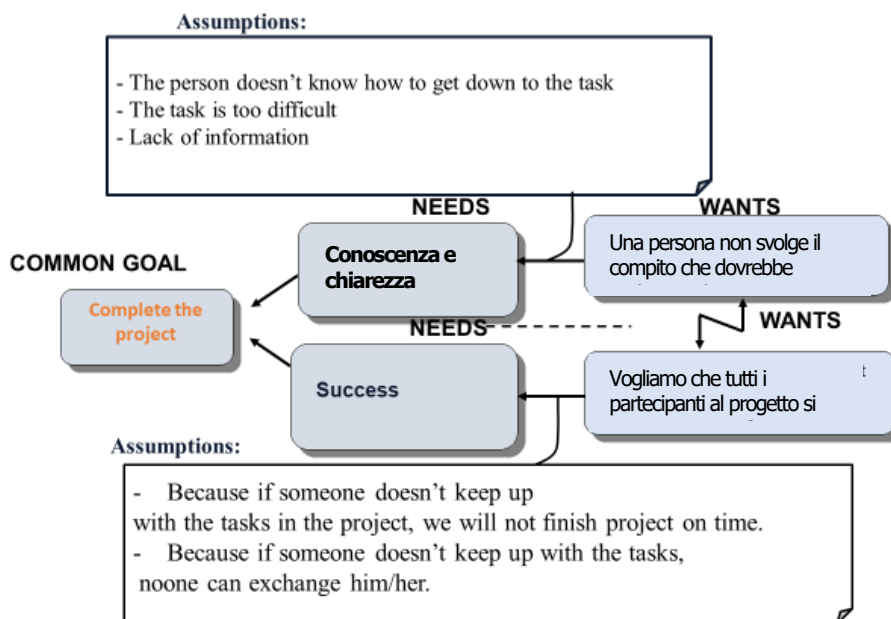
3.1. BAGLIORI E OMBRE NEL PROGETTO

Di seguito troverete alcuni esempi di situazioni di conflitto che spesso si presentano nel progetto. Questi conflitti sono stati analizzati utilizzando la nuvola di risoluzione dei conflitti. Ci auguriamo che vi sia utile quando vi imbattete in situazioni difficili. Questi sono solo esempi di situazioni e possibili soluzioni. Potete trovare altri modi e altre soluzioni.

3.1.2. SITUAZIONE 1. - TENTATIVO DI COINVOLGERE TUTTI I MEMBRI DEL GRUPPO

Una delle situazioni più comuni che causa molte incomprensioni e frustrazioni alle persone che lavorano su un compito comune è quando una o più persone non riescono a portare a termine il loro compito. Il gruppo è ansioso di completare il lavoro entro una data specifica, ma è impossibile perché manca l'impegno delle altre persone.

Tracciamo una situazione di questo tipo utilizzando la nuvola del conflitto.



A volte può capitare che qualcuno non partecipi a un progetto perché non può o non sa dove reperire le informazioni. Di seguito troverete le possibili soluzioni.

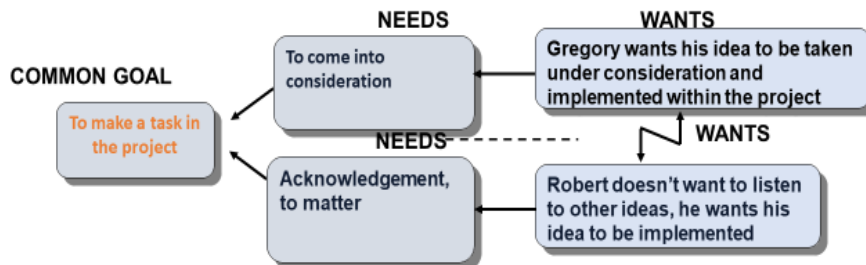
POSSIBILI SOLUZIONI

To support person in the project

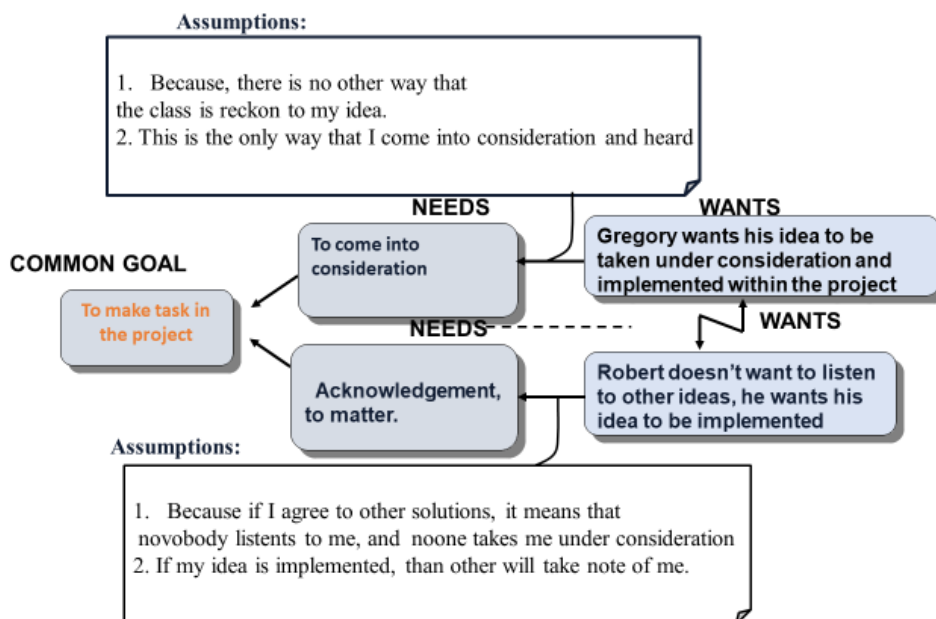
To look for people outside of the project to help, give the tasks differently.

3.1.3. SITUAZIONE 2. - TENTATIVO DI ADOTTARE UN'IDEA COMUNE

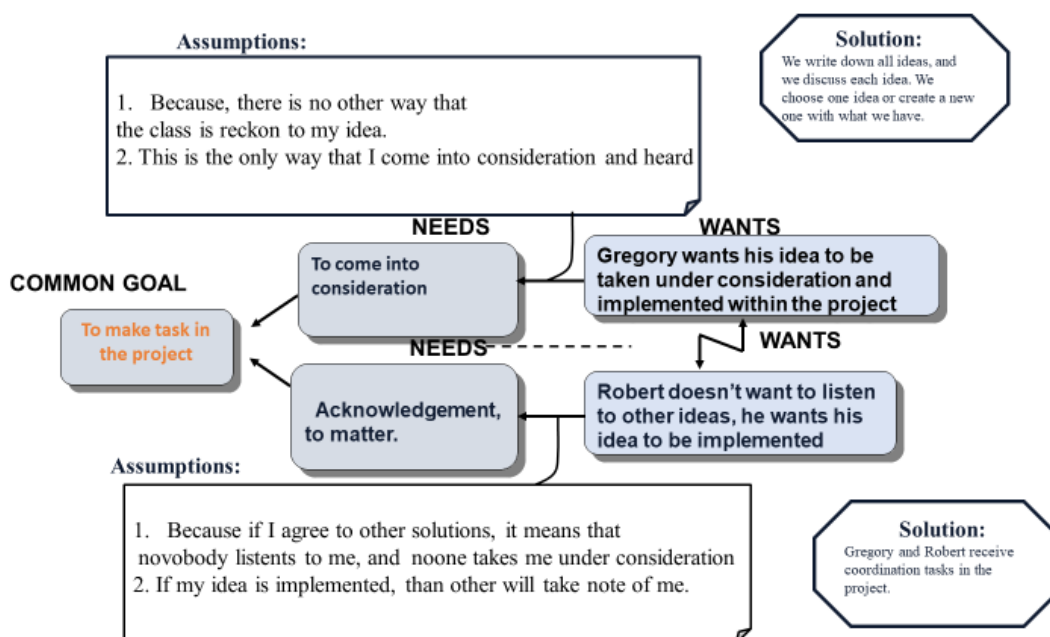
A volte capita che ogni parte sia molto attaccata alla propria idea e che ognuno desideri fortemente che la propria idea venga utilizzata nel progetto. È difficile stabilire un'idea comune. Analizziamo questa situazione con l'esempio di due ragazzi che vogliono portare avanti le loro idee a tutti i costi.



Analizzeremo questa situazione in modo più approfondito, quali sono i presupposti che stanno alla base di questi specifici desideri:



Esamate le possibili soluzioni, ricordando che si tratta solo di suggerimenti. Nel vostro caso, forse un'altra soluzione sarà molto più efficace..



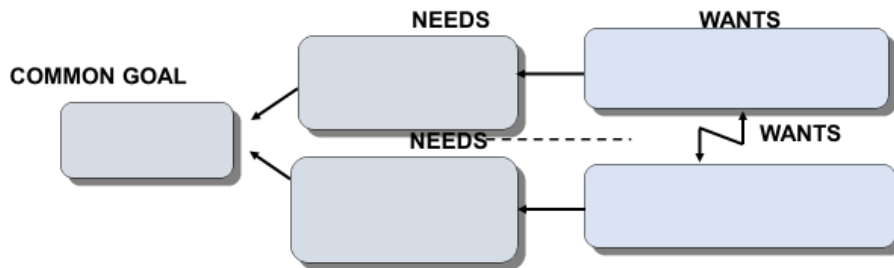
3.2. SITUAZIONE DI CONFLITTO - ESEMPIO DAL PROPRIO LAVORO

È il momento per voi, qui di seguito trovate un esempio e una situazione di conflitto che il vostro gruppo deve affrontare durante il lavoro di progetto..

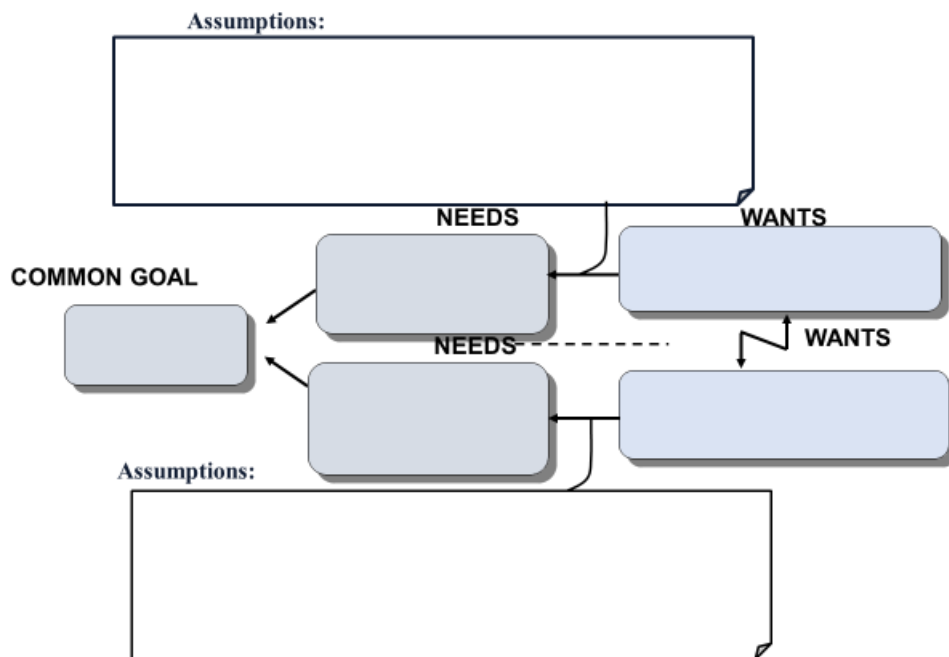
Possibili conflitti:

1. accordi sull'orario e il luogo di lavoro, alcuni del gruppo vogliono lavorare a scuola dopo la scuola, altri a casa nel fine settimana.
2. Alcuni lavorano al progetto e altri non lavorano e il voto del progetto è uguale per tutti.
3. L'insegnante interferisce con la forma del progetto, gli studenti vogliono lavorare in modo indipendente.

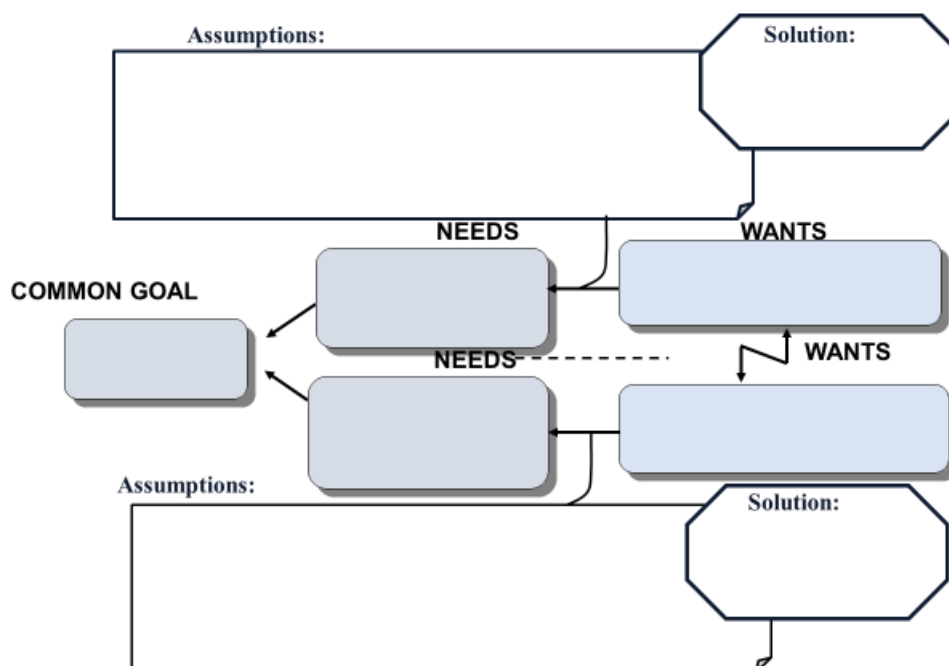
FASE 1. Desiderio, necessità e scopo comune



FASE 2. Considerate le ipotesi alla base di questi desideri.



FASE 3. Pensare a possibili soluzioni. È una buona idea discutere queste idee in gruppo..



Nel lavoro di squadra è importante che tutti si sentano a proprio agio nel gruppo. Se lavoriamo insieme, otteniamo di più, un effetto sinergico. È importante creare uno spazio in cui tutti siano disposti a condividere le proprie idee; se si tiene un'idea per sé, non si dà al progetto la possibilità di arricchirsi. Condividere la propria prospettiva arricchisce tutti coloro che lavorano con voi. Altrettanto importante della condivisione è l'ascolto degli altri. Datevi la possibilità di ascoltare ciò che gli altri vogliono dire. Se non sapete, fate domande, siate curiosi/interessati, solo così potrete acquisire conoscenze. A volte può sembrare che sia più facile lavorare da soli piuttosto che affrontare un lavoro di progetto, ma pensate a come il lavoro di progetto può arricchirvi? Riuscireste a imparare così tanto, ad avere le stesse idee, se lavoraste da soli?

4. ALTRE DIFFICOLTÀ DEL PROGETTO

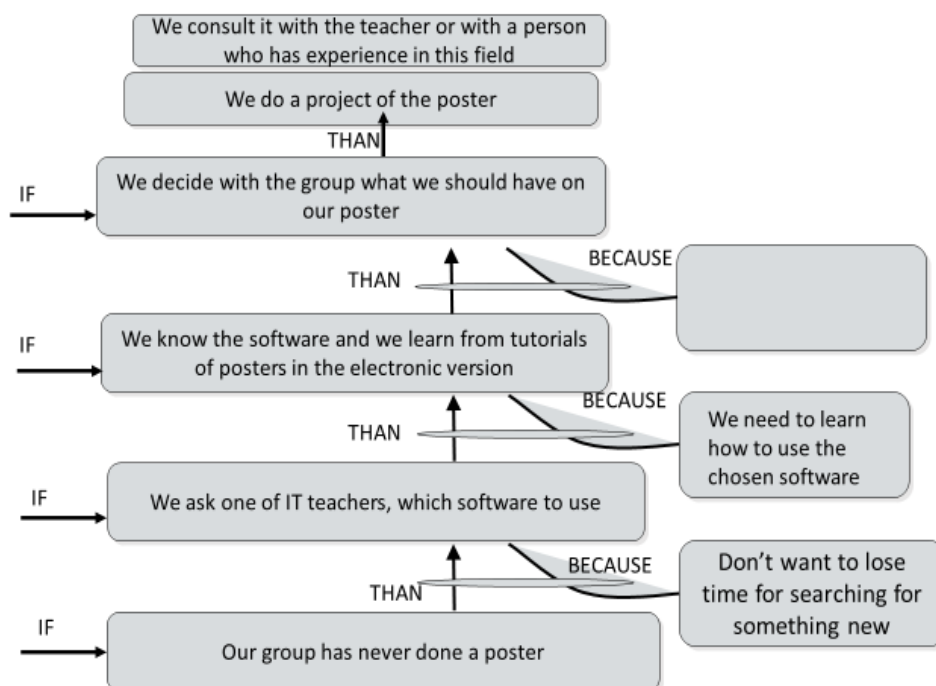
Durante il progetto possono sorgere altre difficoltà dovute alla mancanza di conoscenze o di competenze adeguate. Spesso la mancanza di conoscenze in una certa area può bloccarci completamente durante il lavoro. È importante rendersi conto di queste difficoltà e pensare a come ottenere le informazioni e le competenze giuste. Di seguito troverete alcuni esempi che i ragazzi di seconda media hanno affrontato durante la realizzazione del loro progetto. Guardateli e usate queste conoscenze per superare le vostre difficoltà.

4.1. MANCANZA DI CONOSCENZE IN ALCUNI CAMPI

A volte è del tutto impossibile portare avanti un progetto se non si hanno conoscenze in un campo molto specifico. I nostri studenti hanno affrontato il problema in modo intuitivo e, quando hanno incontrato un professionista del settore, sono rimasti stupiti dal fatto che per tutto ciò su cui stavano lavorando esisteva un linguaggio esperto e nomi dal suono rumoroso. Alla fine, quando hanno iniziato a lavorare con questi nomi, si è scoperto che c'era molto meno da descrivere e tutti sapevano esattamente cosa intendevamo. È valsa la pena di imparare. La mancanza di conoscenza del dominio è un grosso handicap e allo stesso tempo una sfida meravigliosa per scoprire terre inesplorate. Abbiamo due soluzioni: possiamo essere paralizzati in una situazione del genere dalla paura di non sapere e di non poterlo fare, quindi ci torciamo le mani e restiamo fermi. Oppure possiamo cercare di accendere il nostro atteggiamento proattivo, predisponendoci alla crescita e all'esplorazione. Quando diventiamo esploratori e pensiamo a come imparare, esplorare e trovare risposte, entriamo in un mondo di avventure in cui siamo accompagnati da un ramo logico. Questo strumento ci permette di vedere chiaramente e definire i passi da compiere per raggiungere l'obiettivo che ci siamo prefissati. Di seguito sono riportati alcuni esempi di due situazioni di mancanza di conoscenze nel campo del marketing e dei modi in cui gli studenti di seconda media hanno agito.

4.1.1. SITUAZIONE 1. - REALIZZAZIONE DEL POSTER

Problema: al nostro gruppo è stato assegnato il compito di realizzare un poster di prodotto, ma non sappiamo come procedere.

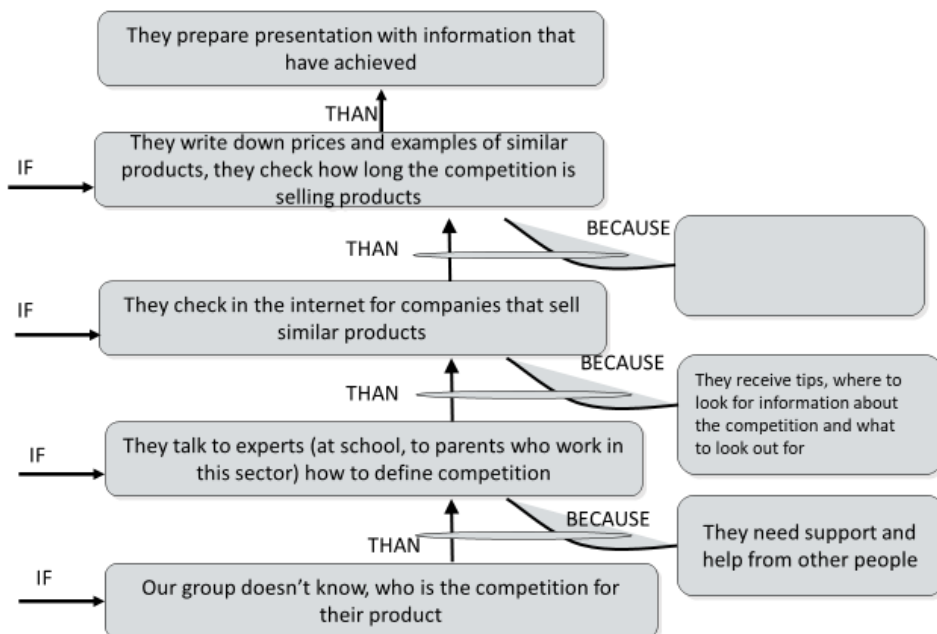


4.1.2. SITUAZIONE 2. - RICERCA DI MERCATO - CONCORRENZA

Problema: al nostro gruppo è stato assegnato il compito di capire chi sono i nostri concorrenti.

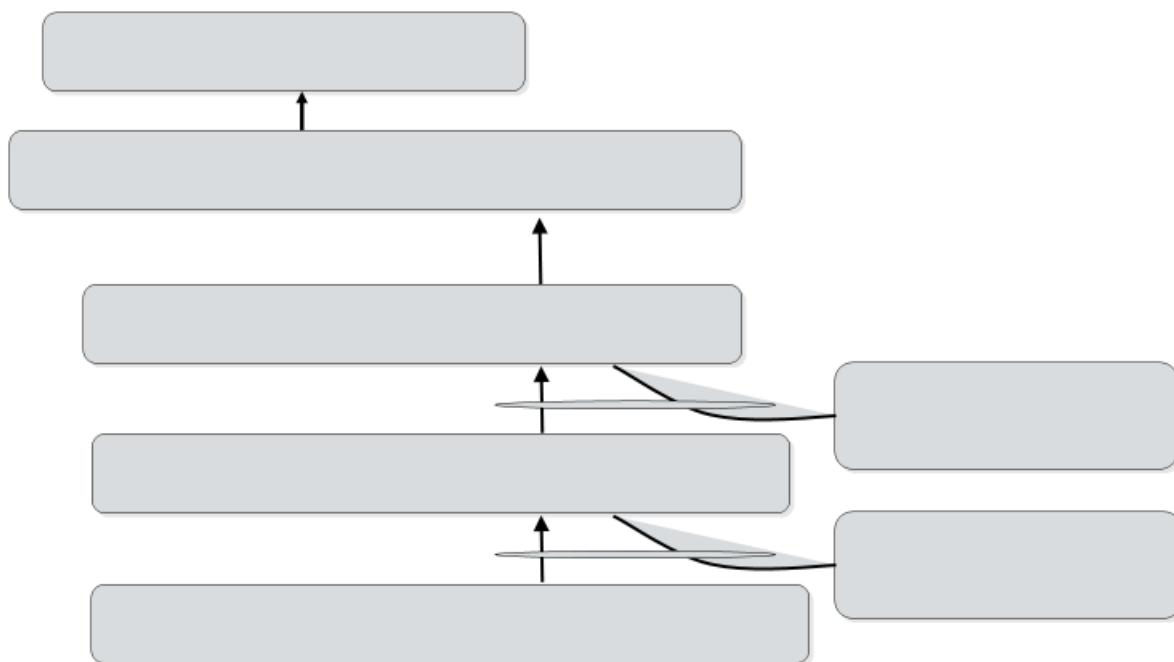
Il compito del gruppo è capire se ci sono aziende o individui che sono concorrenti del prodotto che il gruppo ha ideato. Il prodotto è costituito da portachiavi di proprietà, con i colori della bandiera ucraina. Tutti i proventi della vendita dei portachiavi saranno devoluti a sostegno delle persone colpite dalla guerra in Ucraina.

Il gruppo non sa chi siano i suoi concorrenti, non conosce il mercato e non sa come portare a termine il compito. Qui di seguito troverete una descrizione passo per passo della guida logica che gli studenti hanno utilizzato..



4.1.3. DIFFICOLTÀ SELEZIONATA - LAVORO PROPRIO CON IL RAMO LOGICO

È il momento per voi. Di seguito è riportato un "ramo logico", che potete riempire con le difficoltà che avete affrontato o state affrontando nel progetto.



5. SOMMARIO

Ci auguriamo che abbiate acquisito nuove conoscenze sul lavoro a progetto. Sicuramente ci sono ancora molti argomenti da approfondire, ma speriamo che abbiate già una solida base. Infine, abbiamo un altro importante consiglio per voi. Se avete portato a termine il progetto come gruppo, siete riusciti a raggiungere il vostro ambizioso obiettivo, avete affrontato ostacoli, difficoltà organizzative, conflitti che non potevano certo essere evitati, allora assicuratevi di occuparvi di un elemento molto importante, che è la CELEBRAZIONE. Questo non è solo un momento per vantarsi di ciò che si è realizzato, ma anche per stare insieme a tutti coloro che hanno contribuito a questo successo. Fate dei piani, segnate il calendario e assicuratevi che il tempo per festeggiare sia assolutamente incluso nella realizzazione del vostro progetto. Noi, alla fine del nostro progetto, abbiamo ordinato una torta, decorato la sala, invitato tutti coloro che ci hanno aiutato con il progetto e coloro che non potevano essere fisicamente con noi si sono collegati online. La gioia della nostra festa ha riempito la scuola, abbiamo condiviso la torta con gli altri studenti, che hanno avuto la possibilità di imparare quello che abbiamo fatto, che siamo riusciti, che abbiamo imparato molto, che vale la pena affrontare le sfide e che se dovessimo affrontare di nuovo una sfida simile, basandoci sull'esperienza fatta finora, lo faremmo meglio, forse otterremmo di più e sicuramente impareremmo cose completamente nuove.

L'aspetto della vostra festa dipende solo dalle vostre idee.