



BRIDGING THE GAP

ERASMUS+ KEY ACTION 2 STRATEGIC

PARTNERSHIP (VET) AGREEMENT NUMBER: 2018-

1-UK01-KA202-048209

IO2 - Quadro curriculare europeo e risultati di apprendimento per la formazione di mentori delle imprese creative

Sviluppato dal Consorzio Materahub e dai partner del progetto Europeo “Bridging the Gap”.



Questo progetto è stato finanziato con il sostegno della Commissione Europea. La presente comunicazione di pubblicazione riflette esclusivamente le opinioni dell'autore e la Commissione non può essere ritenuta responsabile per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in essa contenute.

INDICE DEI CONTENUTI

Ringraziamenti e liberatorie.....	3
Introduzione al quadro curriculare di Bridging The Gap	4
Processo: metodologia e considerazioni	5
I gruppi target	5
Il contesto.....	5
La metodologia.....	6
Quadro curriculare per la formazione dei “Creative Enterprise Mentors”	8
Moduli in dettaglio	10

RINGRAZIAMENTI E LIBERATORIE (ESCLUSIONI DI RESPONSABILITÀ)

Questo rapporto è stato prodotto dal partenariato del progetto “Bridging the Gap”:



Ulteriori informazioni sul progetto e sui partner di cui sopra sono disponibili su:

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



Questo progetto è stato finanziato con il sostegno della Commissione Europea. Questa pubblicazione riflette solo le opinioni dell'autore e la Commissione non può essere ritenuta responsabile per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in essa contenute.

INTRODUZIONE AL QUADRO CURRICULARE DI “BRIDGING THE GAP”:

Il progetto “Bridging the Gap” vuole rafforzare il profilo occupazionale e lo sviluppo professionale dei Mentori che supportano le imprese creative, specie di quelli che operano nel settore della formazione professionale in Europa. I principali beneficiari del progetto sono: i tutor che operano in ambito VET (Vocational Educational Training), consulenti di affari, consulenti di carriera, tutor specializzati nella formazione professionale in ambito creativo, formatori e tutor in ambiti digitali e multimediali, operatori giovanili, mentori/consulenti che sostengono i giovani persone nei progetti culturali, tutor e mentori che operano all’interno di cluster creativi, incubatori di start-up e hub creativi o di accelerazione aziendale .

L’approccio del progetto BtG è quello di consolidare un percorso curriculare per mentori, sviluppato come un quadro di studi curriculare allineato con le specifiche del Quadro Europeo delle Qualifiche (EQF).

Come indicato nell’Application del progetto, questo documento è un outputs dell’IO2, che mira a:

“Impostare il quadro curriculare per definire una nuova figura professionale a livello europeo, stabilendo il le caratteristiche del profilo occupazionale del Mentore per le imprese culturali e creative, definendone le competenze e le abilità, al fine di consigliare e sostenere i giovani creativi e le start-up. Ciascuna delle aree identificate nel profilo professionale (risultati della ricerca effettuata nell’IO1) saranno analizzate per determinare una serie di risultati di apprendimento che costituiranno la base per la struttura del curriculum”.

In questo documento consolidiamo i risultati di un processo complesso che ha portato alla definizione del profilo professionale del mentore per le imprese creative e la matrice delle competenze (prodotti nell’IO1), che sono stati il punto di partenza per confronto/dialogo tra i partner, professionisti e consulenti esperti in ciascuno dei paesi partner. Il quadro risultante è stato quindi testato dal vivo dai Mentori esperti di ciascun Paese partner, durante i tre giorni di evento di formazione del personale a Larissa, in Grecia, che si è svolto dal 2 al 4 ottobre 2019.

Il quadro finale consiste in un insieme di risultati di apprendimento, aggregati in unità didattiche e descritti da criteri K.S.A. (conoscenze, abilità e attitudini), per facilitare l’allineamento con il sistema EQF europeo e l’analisi comparativa di tutti i Paesi partner.

PROCESSO: METODOLOGIA E CONSIDERAZIONI

I GRUPPO TARGET

Il profilo professionale e le competenze standard relativi alla figura del mentore per le imprese creative si focalizzano su coloro che lavorano in ambienti di educazione non formale, con i giovani e le persone che hanno di fronte barriere legate ai limiti dell'ecosistema in cui vivono o a disparità socio-economiche, educative ed esperienziali che gli impediscono di accedere al settore delle industrie culturali e creative. Una grande percentuale di imprenditori delle ICC sono liberi professionisti e imprenditori individuali, pertanto il mentore lavora con i giovani per sviluppare le capacità aziendali e supportare la nascita imprenditoriale in fase startup e pre-startup.

Sebbene i gruppi target varieranno per ciascun Paese partner, abbiamo previsto due profili principali che possano utilizzare il materiale curricolare che produrremo:

- consulenti commerciali, professionisti che vogliono estendere la loro specifica conoscenza nel settore creativo e lavorare con i giovani talenti che vogliono avviare una startup;
- professionisti del settore CC e imprenditori creativi che desiderano sviluppare capacità di tutoraggio;

IL CONTESTO

Nel contesto del progetto BtG, i risultati di apprendimento comprendono una vasta gamma di attività da svolgere sul luogo di lavoro. La proposta:

- si differenzia in base a organizzazioni partner che lavorano con giovani inattivi e altre che lavorano con imprenditori esperti;
- copre molti sotto settori delle ICC. I partner infatti svolgono direttamente attività di tutoraggio focalizzate su: artigianato, contenuti digitali, eventi e sviluppo culturale, patrimonio e industria musicale, oltre a fornire servizi di consulenza.

Questa diversità è stato considerata un vantaggio nella progettazione dell'IO2 e la metodologia era intesa a utilizzare la massima competenza di ciascun partner.

Abbiamo anche usato l'IO1 come indicatore di contesto, con il framework ENTRECOMP come principale fonte di riferimento. Una delle definizioni raggiunte per il nostro curriculum era:

"Come mentori di imprese creative, miriamo ad applicare e contestualizzare il framework ENTRECOMP per le ICC per identificare le competenze dei nostri clienti, studenti e partecipanti devono acquisire".

LA METODOLOGIA:

Dopo la conclusione delle attività previste nell'IO1, la metodologia è stata presentata ai partner nella forma di un piano d'azione, oltre a due modelli per i due passaggi proposti per il processo di sviluppo IO2. (Vedi allegati):

Come primo passo, ai partner sono state assegnate cinque aree, definite nell'IO1 e, utilizzando i Peer Review e i gruppi di lavoro nei rispettivi Paesi, è stato incaricato di filtrare, aggregare e sintetizzare il catalogo delle competenze dal profilo professionale e definire un insieme di risultati di apprendimento, con ulteriore supporto fornito al fine di descriverli in dettaglio secondo gli standard CEDFOP ed EQF.

In una fase successiva, ai partner è stato richiesto di eseguire un processo simile con le competenze, le attitudini e le conoscenze identificati nell'IO1 al fine di classificare, abbinare e supportare i risultati di apprendimento scritti nella prima fase del processo.

I RISULTATI DEL WORKSHOP A LARISSA

Il risultato di questo processo è stata la base su cui abbiamo organizzato il laboratorio a Larissa: i moduli del corso rispecchiano le cinque aree tematiche e comprendono i 17 risultati di apprendimento. Durante il laboratorio sono state fatte delle simulazioni: anche se la prima versione del corso con i 5 moduli avevano senso nel descrivere aspetto chiave del campo di lavoro dei mentori, era difficile integrarli in un modo accessibile a un più vasto pubblico. Questa discussione ha portato a un cambiamento di approccio per rendere i risultati di apprendimento più focalizzati sui fabbisogni dei partecipante. Il gruppo di lavoro ha raggiunto un accordo condiviso per cambiare la struttura del corso passando da 5 a 3 moduli, riflettendo l'approccio di ENTRECOMP, un framework che è stato identificato come essenziale per questa pratica durante il processo dell'IO1 e che è stato ulteriormente esplorato durante il workshop di Larissa.

L'intero processo è poi diventato fruttuoso in modi che hanno superato le nostre aspettative. Non solo siamo stati in grado di incorporare il lavoro svolto nell'IO1 e le sue conclusioni su ENTRECOMP in un quadro coerente e pratico, ma abbiamo anche trovato un elemento di innovazione per esplorare ulteriormente:-

Abbiamo basato i risultati di apprendimento su una definizione fondamentale di una relazione mentore-mentee più efficace:

Intervento effettivo del mentore = Mentore che acquisisce le competenze ENTRECOMP.

Da questa prospettiva siamo stati in grado di allineare il nostro profilo professionale con le esigenze degli imprenditori.

Allo stesso tempo, volevamo includere le esigenze aziendali e le loro diverse fasi. L'obiettivo generale è rendere flessibile il nostro quadro per riflettere le realtà del lavoro dei mentori in diversi sotto settori delle ICC. Attraverso il processo di simulazione, abbiamo identificato un elemento di base di innovazione.

Esiste una chiara correlazione tra i livelli degli allievi come descritto nel nostro curriculum:

BASE/INTERMEDIO/AVANZATO/ESPERTO

con le fasi di avvio e crescita di un'impresa

idea / incubazione / lancio sul mercato / ridimensionamento

e la nostra nuova struttura di curriculum che fonde concetti ENTRECOMP con i Risultati di apprendimento e il sistema di conoscenze, attitudini e skills di BtG

IDEE E OPPORTUNITÀ / RISORSE / IN AZIONE

Esplorare questa scoperta diventerà un risultato efficace del progetto, fonte di progetti futuri e trasferimento di conoscenze ad altri settori

Quadro curriculare per la formazione dei “Creative Enterprise Mentors”

Questo è il risultato completamente ristrutturato del processo sopra descritto:

- 3 moduli o aree allineati con il framework di ENTRECOMP;
- 12 risultati di apprendimento, contestualizzando il profilo professionale dei tutor aziendali creativi;
- una serie di descrittori per ciascun risultato di apprendimento (conoscenze, abilità, attitudini).

Questo materiale sarà il punto di partenza per lo sviluppo e l'integrazione dei contenuti di apprendimento che seguiranno in IO4.

MODULE 1: IDEE E OPPORTUNITÀ

Learning Outcome 1.1	Il mentore dovrebbe dimostrare esperienza nelle industrie creative e culturali in almeno un sotto settore specifico
Learning Outcome 1.2	Il mentore dovrebbe essere in grado di utilizzare metodi e strumenti diagnostici appropriati per valutare l'allievo e il progetto imprenditoriale e per creare chiarezza e concentrazione su obiettivi e ambizioni a breve e lungo termine.

In questo modulo sintetizziamo due elementi che sono stati chiaramente evidenziati durante l'intero processo. Affinché il tutor generi l'ambiente adeguato e sia in grado di promuovere le competenze relative a idee e opportunità, è fondamentale mostrare esperienza nelle ICC ed è fondamentale che il mentore abbia esperienza nell'uso di strumenti e metodi diagnostici per una serie dei casi reali.

MODULE 2: RISORSE

Learning Outcome 2.1	Il mentore dovrebbe essere in grado di aiutare a costruire reti all'interno delle industrie creative e culturali, a livello locale, nazionale e internazionale.
Learning Outcome 2.2	Il mentore dovrebbe essere in grado di abbinare le opportunità di finanziamento per specifici settori creativi e culturali
Learning Outcome 2.3	Il mentore dovrebbe essere in grado di giustificare le esigenze di abilità e competenze di un'azienda o di un progetto CCI.
Learning Outcome 2.4	Il mentore dovrebbe essere in grado di sviluppare potenziale sociale, consapevolezza di sé e fiducia in se stessi.
Learning Outcome 2.5	Il mentore dovrebbe essere in grado di favorire l'acume finanziario

In questo modulo allineiamo tutte le competenze operative necessarie ai tutor per favorire il corretto utilizzo delle risorse da parte degli imprenditori. È l'elemento centrale del curriculum e quello che fornirà un numero maggiore di modi diversi per essere utilizzato.

MODULE 3 : IN AZIONE

Learning Outcome 3.1	Il mentore dovrebbe essere in grado di coinvolgere l'imprenditore in un approccio aziendale
Learning Outcome 3.2	Il mentore dovrebbe essere in grado di supportare la creazione di un business case per start-up, analizzando clienti, concorrenti e mercati.
Learning Outcome 3.3	Il mentore dovrebbe essere in grado di presentare i suoi prodotti (applicato alle ICC)
Learning Outcome 3.4	Il mentore dovrebbe essere in grado di progettare e gestire un progetto (applicato alle ICC)
Learning Outcome 3.5	Il mentore dovrebbe essere in grado di mediare e facilitare le relazioni commerciali.

Questo modulo raggruppa le competenze necessarie al mentore durante l'attività dell'imprenditore. Richiede un aspetto di coaching più forte rispetto ai moduli precedenti e un coinvolgimento più diretto del mentore con le attività dell'allievo.

MODULE 1

Title of Module	Module 1: Idee e opportunità
EQF Level	5

Learning Outcome 1.1	Il mentore dovrebbe dimostrare esperienza nelle industrie creative e culturali in almeno un sotto settore specifico		
	Conoscenze	Abilità	Atteggiamenti
	Spiegare i modelli di sviluppo, le parti interessate, i mercati e il pubblico in una gamma di sotto settori CCI specifici	Visualizzare l'esperienza in almeno uno specifico sotto settore delle ICC come freelance, start-up	Giustificare che sia l'allievo che il percorso di business siano legati a condizioni reali nelle ICC

Learning Outcome 1.2	Il mentore dovrebbe essere in grado di utilizzare metodi e strumenti diagnostici appropriati per valutare l'allievo e il progetto imprenditoriale e per creare chiarezza e concentrazione su obiettivi e ambizioni a breve e lungo termine.	
Conoscenze	Abilità	Atteggiamenti
<ul style="list-style-type: none"> - Giustificare l'uso di una gamma di metodi e strumenti per fornire una valutazione iniziale per le imprese mentee e CCI - Identificare bisogni, limiti, obiettivi e sfide dell'allievo - Spiegare la strategia aziendale e la sua rilevanza per l'allievo e le ICC - Valutare la sostenibilità di diverse pratiche commerciali 	<ul style="list-style-type: none"> - Stabilire indicatori di successo e monitorare, supervisionare e valutare i progressi aziendali - Fornire un modello di valutazione per effettuare una diagnosi, una guida e feedback utili ad orientare la guida per l'allievo - Rivedere gli obiettivi dell'allievo e valutarne i risultati. 	<ul style="list-style-type: none"> - Creare limiti appropriati in modo che gli atteggiamenti personali non influenzino la diagnostica e la supervisione - Tenere conto dei valori, del contesto, delle circostanze culturali e personali che influenzano le imprese - Ispirare e motivare le aziende e gli individui verso il raggiungimento degli obiettivi

MODULE 2

Title of Module	Module 2: Mentoring sulle risorse
EQF Level	5

Learning Outcome 2.1	Il mentore dovrebbe essere in grado di aiutare a costruire reti all'interno delle industrie creative e culturali, a livello locale, nazionale e internazionale.		
	Conoscenze	Abilità	Atteggiamenti
	Descrivere e identificare i contatti con collaboratori e operatori, le reti industriali pertinenti, le organizzazioni internazionali e gli stakeholders nel sotto settore delle ICC appropriato	Utilizzare sistemi su misura e strumenti di comunicazione IT per aggiornare e gestire le opportunità di rete	Costruire ponti e aprire i contatti degli attori del settore ai nuovi arrivati.

Learning Outcome 2.2	Il mentore dovrebbe essere in grado di abbinare le opportunità di finanziamento per specifici settori creativi e culturali	
Conoscenze	Abilità	Atteggiamenti
<ul style="list-style-type: none"> - Analizzare le esigenze dei talenti di un'azienda o di un progetto culturale e creativo - Descrivere il processo e i requisiti necessari per sviluppare un piano CPD efficace 	<ul style="list-style-type: none"> - Costruire un ambiente incoraggiante per il talento - Integrare le esigenze aziendali con il talento CPD - Personalizzare l'apprendimento in base alle esigenze degli imprenditori creativi 	<ul style="list-style-type: none"> - Integrare i valori aziendali con i valori delle persone per creare una cultura aziendale - Facilitare l'integrazione delle esigenze aziendali e del mercato del lavoro

Learning Outcome 2.3	Il mentore dovrebbe essere in grado di giustificare le esigenze di abilità e competenze di un'azienda o di un progetto CCI.	
Conoscenze	Abilità	Atteggiamenti
<ul style="list-style-type: none"> - Spiegare l'ecosistema di finanziamento delle ICC, settore pubblico, aziendale, commerciale, no profit, investitori e privati 	<ul style="list-style-type: none"> - Individuare e cogliere le opportunità di finanziamento in una vasta gamma di contesti e obiettivi . - Valutare e produrre proposte per una serie di opportunità di finanziamento: - piani aziendali - portafogli creativi - domande di finanziamento pubblico 	<ul style="list-style-type: none"> - Promuove e integrare opportunità di finanziamento a beneficio del business dell'allievo e delle ICC .

Learning Outcome 2.4	Il mentore dovrebbe essere in grado di sviluppare potenziale sociale, consapevolezza di sé e fiducia in se stessi.	
Conoscenze	Abilità	Atteggiamenti
<ul style="list-style-type: none"> - Descrivere e valutare la persuasione della mediazione e le tecniche di negoziazione - Identificare le barriere sociali e industriali del settore e come superarle 	<ul style="list-style-type: none"> - Articolare analisi SWOT per misurare l'impatto delle persone contro quelli del Business 	<ul style="list-style-type: none"> - Promuovere politiche e pratiche sostenibili e inclusive - Sfidare le abilità e gli atteggiamenti dell'allievo, per favorire l'autocoscienza e la fiducia.

Learning Outcome 2.5	Il mentore dovrebbe essere in grado di favorire l'acume finanziario	
Conoscenze	Abilità	Atteggiamenti
<ul style="list-style-type: none"> - Giustificare la pianificazione finanziaria e la sua struttura - Valutare i costi e la struttura del reddito di un'azienda creativa e culturale utilizzando strumenti di pianificazione finanziaria 	<ul style="list-style-type: none"> - Pianificare, mettere in atto e valutare le decisioni finanziarie 	<ul style="list-style-type: none"> - Condividere informazioni e risorse finanziarie in modo proattivo e al livello appropriato

MODULE 3

Title of Module	Module 3: Mentoring in azione
EQF Level	5

Learning Outcome 3.1	Il mentore dovrebbe essere in grado di coinvolgere l'imprenditore in un approccio aziendale		
	Conoscenze	Abilità	Atteggiamenti
	<ul style="list-style-type: none">- Identificare le migliori pratiche e il contesto per almeno un sotto settore e una situazione specifica riferita alle ICC	<ul style="list-style-type: none">- Stimare il costo per trasformare un'idea in attività che creano valore- Utilizzare gli strumenti di gestione del tempo per migliorare le strategie	<ul style="list-style-type: none">- Praticare un approccio di problem solving che rafforzi le sinergie- Promuovere pratiche riflessive su successo e fallimento

Learning Outcome 3.2	Il mentore dovrebbe essere in grado di supportare la creazione di un business case per start-up, analizzando clienti, concorrenti e mercati.	
Conoscenze	Abilità	Atteggiamenti
<ul style="list-style-type: none"> - Applicare le capacità di ricerca per migliorare le idee del progetto - Spiegare lo scopo di un business plan, la sua forma e la struttura e descrivere i diversi metodi di creazione di esso 	<ul style="list-style-type: none"> - Identificare nuove opportunità commerciali - Sviluppare e giustificare la strategia del programma di progetto - Crea nuove connessioni per generare opportunità che creino valore 	<ul style="list-style-type: none"> - Integrare conoscenze e risorse per ottenere effetti preziosi

Learning Outcome 3.3	Il mentore dovrebbe essere in grado di presentare i suoi prodotti (applicato alle ICC)	
Conoscenze	Abilità	Atteggiamenti
<ul style="list-style-type: none"> - Spiegare i vantaggi del marketing e presentare la sua struttura all'interno del piano aziendale - Analizzare i vantaggi e gli svantaggi dei diversi metodi di comunicazione 	<ul style="list-style-type: none"> - Comunicare a diversi tipi di pubblico-lingua-tono-stili - e linguaggio del corpo - Dimostrare efficaci capacità comunicative e di persuasione adeguate ai diversi contesti. 	<ul style="list-style-type: none"> - Favorire la fiducia

Learning Outcome 3.4	Il mentore dovrebbe essere in grado di progettare e gestire un progetto (applicato alle ICC)	
Conoscenze	Abilità	Atteggiamenti
<ul style="list-style-type: none"> - Spiegare la pianificazione di progetti finanziari e l'uso delle risorse - Raccomandare strategie e metodi per gestire persone e progetti - Giustificare la pianificazione dei processi 	<ul style="list-style-type: none"> - Pianificare e gestire le aspettative da situazioni semplici a situazioni complesse. - Mobilitare in modo efficace tempo e risorse - Dimostrare diverse tecniche per testare prototipi 	<ul style="list-style-type: none"> - Mostrare fiducia nel tradurre pensieri innovativi in azioni step dopo step

Learning Outcome 3.5	Il mentore dovrebbe essere in grado di mediare e facilitare le relazioni commerciali.	
Conoscenze	Abilità	Atteggiamenti
<ul style="list-style-type: none"> - Individuare le opportunità disponibili al fine di abbinarle alle aspirazioni personali e / o professionali degli allievi. - Differenziare i modelli di lavoro e la domanda in diversi settori delle ICC 	<ul style="list-style-type: none"> - Mostrare le reti ed evidenziare ciò che è di interesse per l'allievo - Interagire e negoziare per far interagire giovani talenti con attività delle ICC 	<ul style="list-style-type: none"> - Incoraggiare la collaborazione e la contaminazione per sviluppare idee e trasformarle in azioni - Assumersi la responsabilità di costruire relazioni e cooperazione a lungo termine.