



Social Impact Play

Attori di scelte

Attivamente
Confcooperative Rovigo - Zico
**Attori di scelte – da noi ai nostri
clienti/datori di lavoro**



Senso del percorso

- **Obiettivo generale:** avere strumenti utili per orientarsi.
- Dalla conoscenza di sé all'esterno (datori di lavoro, possibili clienti).
- Qual è la formula per trovare lavoro o crearsi un lavoro, una propria professione o attività?



Personal Business Model Canvas e personal branding

- Abbiamo iniziato a **focalizzarci sull'esterno**: sui nostri **potenziali datori di lavoro o clienti** (se siamo professionisti o se abbiamo un'impresa o startup).
- Il concetto **fondamentale** è che dobbiamo **essere interessanti** per coloro a cui ci rivolgiamo, a cui offriamo il nostro lavoro o i nostri prodotti/servizi.
- Per avere una visione complessiva utilizziamo il **Personal Business Model Canvas**, che ci aiuta a focalizzarci nello specifico su **coloro a cui ci proponiamo** (clienti, potenziale datore di lavoro, selezionatore ecc.) e su come possiamo **portare VALORE (come li aiutiamo**, quali sono i **problemi** che hanno e come li possiamo risolvere, che **benefici** portiamo, ecc.)



**Presentarsi ad un colloquio e
presentare un'idea
imprenditoriale**



Presentarsi ad un colloquio e presentare un'idea imprenditoriale

- Ora vediamo come **«mettere a terra»**, come applicare **le informazioni acquisite**.
- Lo faremo innanzitutto approfondendo **come presentare noi stessi ad un colloquio di lavoro**.
- Cosa possiamo dire? Vedremo una scaletta consigliata per essere interessanti per chi ci ascolta (formula SEC). E ci saranno alcuni consigli per i profili junior.
- Poi vedremo come presentare una startup o un'idea imprenditoriale in generale.



Presentarsi ad un colloquio di lavoro


«Mi parli di lei»



Presentarsi ad un colloquio di lavoro

«Mi parli di lei»: Formula SEC

- Studi
- Esperienze
- Competenze



«Mi parli di lei» - alcuni video utili

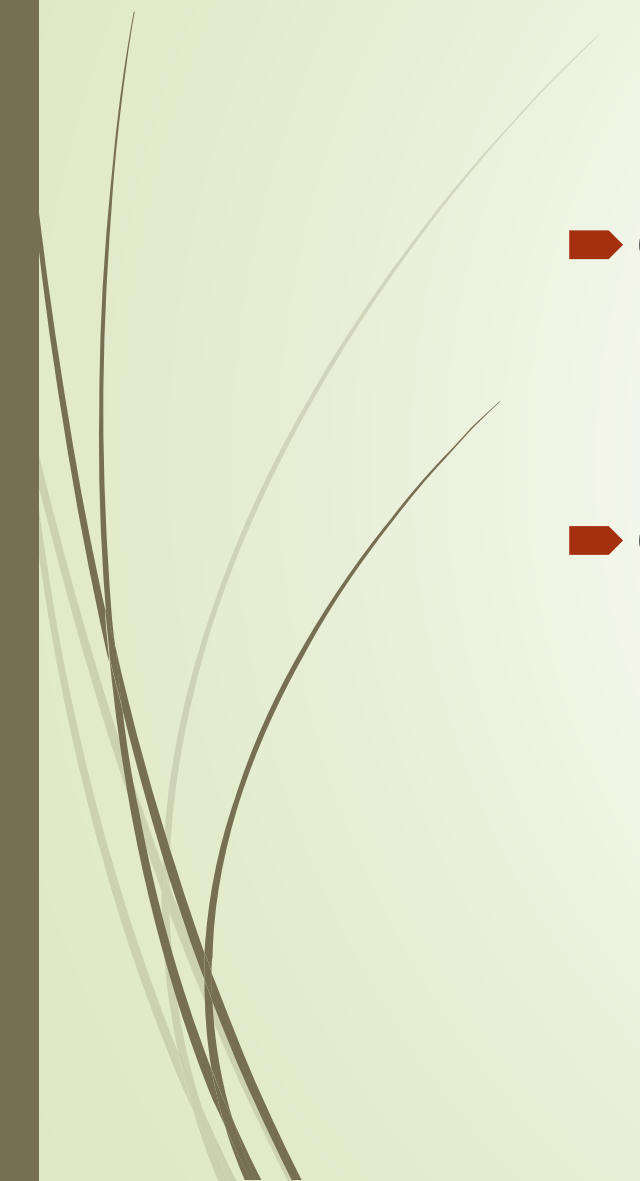
- ▶ <https://youtu.be/IJTReTgiTIE> Quando il selezionatore domanda: mi parli di lei
- ▶ Altro video utile: <https://youtu.be/qC7F-kAkt1s?t=2080> Il tuo CV fa schifo | Split Working | Rinascita Digitale (sul trasferire le competenze)



Profili junior



Profili junior

- Quali sono i ~~punti deboli~~ (le aree di miglioramento) dei profili junior? (Risposta: Esperienze e competenze correlate)
 - Quindi cosa potete fare?
- 



Profili junior (1)

- Se sei un profilo junior, valorizza gli studi e il percorso mettendo l'accento su laboratori, lavori di gruppo ed, eventualmente, esperienze di stage se ci sono state.
- Contemporaneamente potrai allargare il raggio della tua presentazione ed accennare ad attività extrascolastiche, per es. lo sport o interessi che vengono coltivati con impegno e continuità.
- Per es., hai una passione e hai costruito una piccola attività, anche se non è legata alla posizione, però dimostri che sei capace di impegno, di dedizione e di metodo. E questo fa la differenza rispetto ad altri neolaureati che magari si sono limitati a sostenere gli esami all'università e non hanno altri interessi. Per es. che non hanno maturato esperienze all'estero, che non hanno fatto stage, ecc.



Profili junior (2)

- Anche, e soprattutto, ciò che hai fatto al di fuori del percorso di studi è alla base di ciò che ti distingue da tutti coloro che hanno fatto il tuo percorso di studi.
- Quindi, se sei uno junior, il selezionatore ~~non ha un interesse particolare a cosa sai fare, perché in realtà non sai fare niente ma~~ è interessato a capire che persona sei. *[Non sono d'accordo che «non sai fare niente». Massimo Zavattiero]*
- Quindi, [il selezionatore] cerca di capire qualcosa di te sulla base di quello che ti ha appassionato in precedenza, in cui sei stato coinvolto. Qualsiasi cosa essa sia.



Profili junior (3)

- ▶ Quindi, in generale, rispondere bene a questa domanda [«mi parli di lei»] richiede ripetute prove. Solo in questo modo, quando sarà il momento, saprai essere sufficientemente **naturale** ma anche **concreto** e **incisivo**.



Presentare un'idea imprenditoriale



Presentare un'idea imprenditoriale

- A chi la presento? (focalizzarsi sull'uditorio, sul pubblico). Sono investitori? Possibili clienti? Potenziali partner? ...
- Schema può essere: Problema (dei potenziali clienti)
- La nostra soluzione al problema (=il nostro prodotto/servizio)
- Concorrenti (chi sono?)
- La nostra USP (Unique Selling Proposition) = la nostra caratteristica distintiva rispetto alla concorrenza
- Chi siamo (team)