Workshop ‘Sostenibilità del mentoring Supreme’

Lo scopo di questo workshop è creare supporto ed accettazione del programma di mentoring SUPREME all'interno di una strategia a lungo termine della scuola di formazione professionale.

Questo workshop consente al project leader del team di mentoring SUPREME di coinvolgere il consiglio di amministrazione della scuola di formazione professionale nel programma di mentoring SUPREME e di comprendere i vantaggi ed i benefici del mentoring per gli studenti. Questo porta ad una maggiore sostenibilità del programma di mentoring SUPREME e ad una prospettiva a lungo termine di mentoring all'interno della scuola.

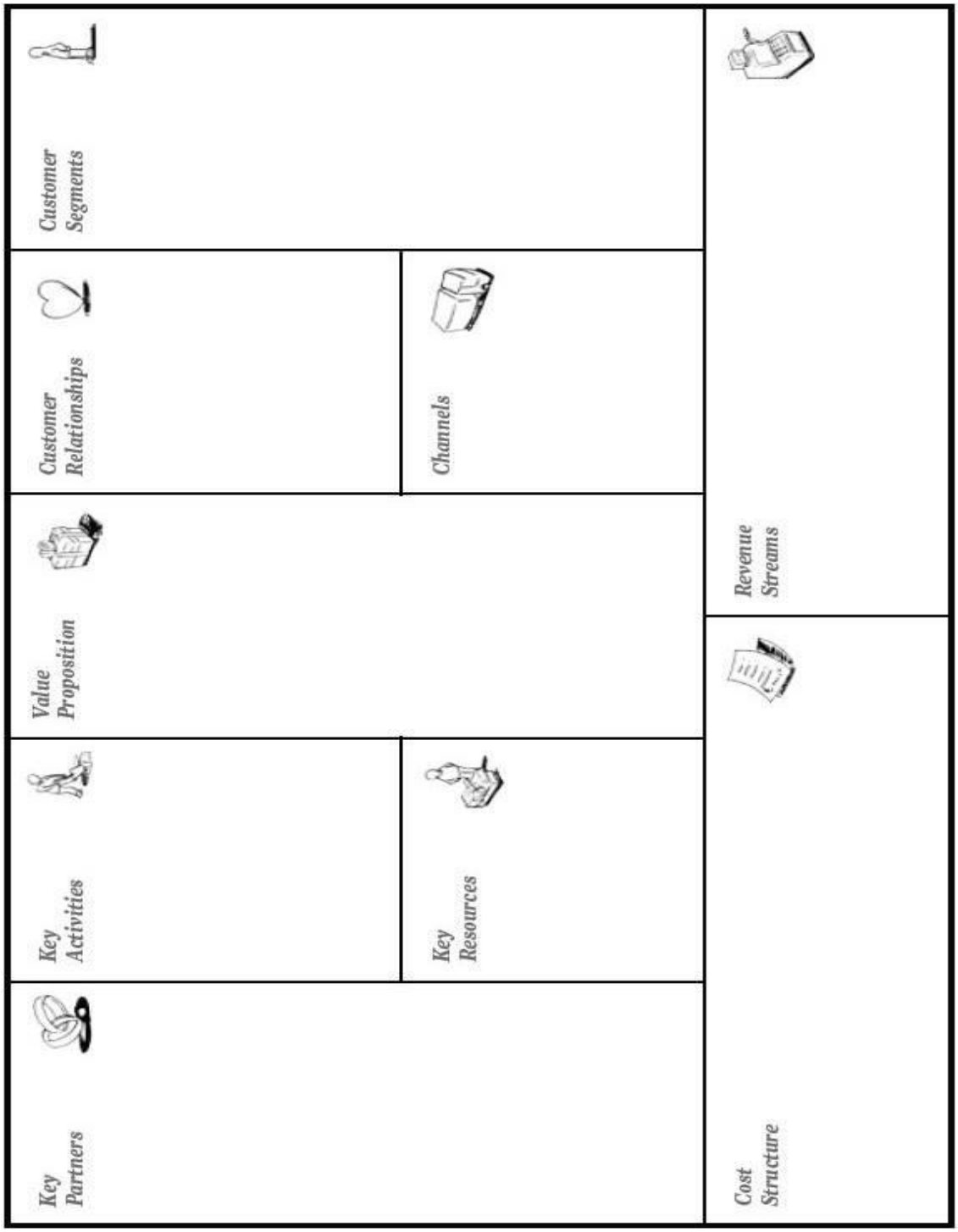
Risorse: 1 ora | Project leader team Supreme | Membri del consiglio di amministrazione della scuola di formazione professionale | STAMPA IN FORMATO A3 del modello Canvas (immagine 1) | Etichette adesive (post-it)

Passaggio 1) Spiegate il modello Canvas Distribuite una stampa dell'immagine del modello Canvas o presentatela su un proiettore. Fornite ad ogni partecipante al workshop una serie di post-it. Spiegate il modello Canvas usando la seguente definizione:

Il **modello di business Canvas** è un modello di gestione strategica per sviluppare nuovi modelli di business o per documentare modelli di business esistenti. Si tratta di uno schema grafico con elementi che descrivono la proposta di valore, l'infrastruttura, i clienti/gli stakeholder e le finanze di un'organizzazione. Aiuta le organizzazioni ad allineare le loro attività illustrando i potenziali compromessi. Il modello Canvas consiste di 9 componenti:

1.	**Partner chiave**	**Chi sono i vostri partner/fornitori chiave?** Quali sono le motivazioni delle partnership?
2.	**Attività chiave**	**La vostra proposta di valore che attività chiave richiede?** Quali attività sono più importanti nei canali di distribuzione, nelle relazioni con i clienti, nel flusso di entrate…?
3.	**Proposta di valore**	**Quale valore chiave offrite al cliente?** Quali esigenze del cliente soddisfate?
4.	**Relazione con il cliente**	**Quale relazione vi aspettate di stabilire con il cliente di riferimento?** Come la potete integrare all'interno del vostro business in termini di costo e formato?
5.	**Segmentazione dei clienti**	**Per quali classi state creando valore?** Quale è il vostro cliente più importante?
6.	**Risorse chiave**	**La vostra proposta di valore che risorse chiave richiede?** Quali risorse sono più importanti nei canali di distribuzione, nelle relazioni con i clienti, nel flusso di entrate…?
7.	**Canali**	**Attraverso quali canali desiderano essere raggiunti i vostri clienti? Quali canali funzionano meglio?** Quanto costano? Come possono essere integrati nelle vostre procedure ed in quelle dei vostri clienti?
8.	**Costi**	**Quali sono i maggiori costi nella vostra attività?** Quali risorse/attività chiave sono più costose?
9.	**Flussi di entrate**	I vostri clienti per quale valore sono disposti a pagare? Ciascun flusso di entrate come contribuisce alle entrate generali?

Passaggio 2) Completate il modello Canvas Chiedete ai partecipanti al workshop di scrivere i loro contributi in poche parole sui post-it e chiedete loro di applicarli al modello Canvas. Iniziate con 'Partner chiave' e passate via via agli altri 9 elementi.



Passaggio 3) Ricapitolate e sintetizzate Una volta completato il modello, sintetizzate i risultati e ricapitolate lo scopo del workshop e l'importanza del mentoring.