

**Allegato I. Percorsi attivabili per gli istituti del Territorio Roma**

**I Fase: DALLA GENERAZIONE DI IDEE AL BUSINESS MODEL (Settembre/Febbraio)**

|                |  |
|----------------|--|
| Modulo 1: 4h   | Approfondire le problematiche e le sfide di un settore   |
| Modulo 2: 4h   | Validare l'idea e elaborare il business model;   |
| Modulo 3: 4h   | Riflettere sulle capacità e attitudini richieste ad un imprenditore, con particolare riferimento all'importanza, in ogni settore, di sviluppare competenze trasversali;            |
| Modulo 4: 4h   | Apprendere le tecniche di presentazione efficace del proprio progetto/prototipo;   |
| Modulo 5: 4h   | Conoscere gli elementi chiave di una strategia di marketing, anche in sinergia con tecnologie digitali e sperimentando diversi canali di comunicazione;                            |
| Modulo 6: 4+4h | Acquisire competenze sui temi della fabbricazione digitale: stampa 3D, Laser cutting, modellazione 2D/3D (CAD/CAM), elettronica, software di modellazione 3D e grafica vettoriale. |

Nello specifico, gli Istituti possono attivare, **per ogni indirizzo scolastico**, un percorso modulare (da min. 4h max 28h) per una classe o gruppo interdisciplinare (massimo 30 studenti).

|             |  |
|-------------|--|
| Opzione 4h  | Modulo 2<br>Validare l'idea e elaborare il business model;   |
| Opzione 12h | Modulo 1<br>Approfondire le problematiche e le sfide di un settore<br>Modulo 2<br>Validare l'idea e elaborare il business model;<br>Modulo 3<br>Apprendere le tecniche di presentazione efficace del proprio progetto  |
| Opzione 20h | Modulo 1<br>Approfondire le problematiche e le sfide di un settore<br>Modulo 2<br>Validare l'idea e elaborare il business model;<br>Modulo 3<br>Apprendere le tecniche di presentazione efficace del proprio progetto;<br>Modulo 4<br>Riflettere sulle capacità e attitudini richieste ad un imprenditore, con particolare riferimento all'importanza, in ogni settore, di sviluppare competenze trasversali;<br>Modulo 5<br>Conoscere gli elementi chiave di una strategia di marketing, anche in sinergia con tecnologie digitali e sperimentando diversi canali di comunicazione; |

|             |  |
|-------------|--|
| Opzione 28h | <p>Modulo 1<br/>Approfondire le problematiche e le sfide di un settore</p> <p>Modulo 2<br/>Validare l'idea e elaborare il business model;</p> <p>Modulo 3<br/>Apprendere le tecniche di presentazione efficace del proprio progetto;</p> <p>Modulo 4<br/>Riflettere sulle capacità e attitudini richieste ad un imprenditore, con particolare riferimento all'importanza, in ogni settore, di sviluppare competenze trasversali;</p> <p>Modulo 5<br/>Conoscere gli elementi chiave di una strategia di marketing, anche in sinergia con tecnologie digitali e sperimentando diversi canali di comunicazione</p> <p>Modulo 6<br/>Acquisire competenze sui temi della fabbricazione digitale: stampa 3D, Laser cutting, modellazione 2D/3D (CAD/CAM), elettronica, software di modellazione 3D e grafica vettoriale.</p> |
|-------------|--|