



**Formatore /  
Gu del facilitatore  
all'utilizzo  
PICCOLO TITOLARE  
PRODUTTORE Aperto**

Formazione scolastica

**Risorse**

# COSA C'È DENTRO.....

**01** Prefazione

---

**02** Tutto sul curriculum

---

**03** Istruzioni generali per i formatori

---

**04** Opzioni di erogazione del corso

---

**05** Panoramica dei contenuti del corso

---

**06** link utili

---

**07** Esempio di orario

---

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

# SOSTENIBILE

## PICCOLI PROPRIETARI UE

### 01: Prefazione



Appassionati e talentuosi, la maggior parte dei piccoli proprietari sono eccezionalmente bravi in quello che fanno: produrre/allevare/coltivare prodotti artigianali radicati nella terra e nelle comunità locali con forti valori etici, ambientali e del patrimonio. Dove alcuni cadono, non per colpa loro, però è nella loro mancanza di capacità imprenditoriali di base e nella loro incapacità di abbracciare e commercializzare il valore locale/patrimoniale dei loro prodotti. **Le nostre risorse educative aperte risponderanno a questa NECESSITÀ.** Continuare a leggere.

L'Organizzazione per l'alimentazione e l'agricoltura (FAO) delle Nazioni Unite definisce i piccoli proprietari come **piccoli agricoltori, pastori, silvicoltori e pescatori che gestiscono aree inferiori a 10 ettari.**

- Le piccole aziende agricole sono caratterizzate da motivazioni incentrate sulla famiglia, e di solito sono le famiglie che sono responsabili di tutto, dalla produzione alla manutenzione dell'azienda agricola.
- Operando secondo elevati principi ambientali e di benessere, i piccoli proprietari producono e vendono prodotti primari di alta qualità da un paesaggio e una comunità che fanno da sfondo allo stile di vita rurale.
- La sostenibilità è fondamentale per i sistemi di piccoli proprietari terrieri che mantengono in vita molte varietà rustiche e resistenti al clima e razze rare. Questi piccoli proprietari sono sperimentatori, produttori di conoscenza e ricercatori a pieno titolo.

In un'indagine di Eurostat del 2016 è emerso che le aziende agricole a conduzione familiare dominano la struttura dell'agricoltura dell'UE in termini di numero, contributo all'occupazione agricola e, in misura minore, superficie di terra che coltivano e valore della produzione generano. C'erano 10,5 milioni di aziende agricole nel Unione Europea nel 2016, con la stragrande maggioranza (95,2%) classificata come aziende agricole a conduzione familiare.

- La maggior parte delle aziende agricole (93%) nell'UE nel 2016 erano aziende agricole con solo lavoratori familiari.
- Le principali sfide che le aziende agricole a conduzione familiare devono affrontare spesso riflettono problemi comuni a tutti i tipi di piccole imprese:
  - accesso alle risorse (come terra, capitale e miglioramento delle competenze)
  - accesso ai mercati (in particolare in relazione al potere contrattuale delle piccole aziende agricole nella catena alimentare).

**Il progetto Sustainable Smallholders EU vuole cambiare questa situazione e offrire supporto, conoscenza e strumenti per potenziare i piccoli proprietari in tutta Europa.**

Fornirà ai piccoli proprietari (e a coloro che li istruiscono/sostengono) competenze e conoscenze per migliorare la redditività delle loro aziende sostenendo il valore locale/patrimoniale dei loro prodotti e migliorando le loro altre capacità imprenditoriali di base come la pianificazione aziendale, l'alfabetizzazione finanziaria, il marketing e vendite.





## Come questo corso risponderà ai bisogni...

Il Curriculum Sustainable Smallholder EU (SSEU) risponde alle esigenze dei piccoli agricoltori europei i cui bassi livelli di istruzione e scarse competenze tecnologiche rappresentano un serio ostacolo. Altre sfide e necessità sono:

- Accesso limitato ai mercati. I piccoli proprietari sono caratterizzati da un gran numero di piccolissime imprese, il che rappresenta un importante problema di approvvigionamento per gli acquirenti e uno scarso potere contrattuale da parte dei piccoli proprietari.
- Scarso accesso al credito. Le istituzioni finanziarie spesso considerano i piccoli proprietari come clienti poco attraenti a causa delle garanzie insufficienti e dell'esiguità dei prestiti richiesti dagli agricoltori.
- Mancanza di una formazione adeguata alle loro esigenze. I tradizionali corsi in aula non soddisfano le esigenze dei piccoli proprietari occupati e con poco tempo che spesso lavorano da soli.

**SSEU risponde anche alle esigenze degli organismi di sostenibilità, agricoltura e istruzione comunitaria e dei formatori come te, che offrono formazione e supporto al settore agricolo ma mancano delle conoscenze/strategie pedagogiche per fornire supporto, formazione e orientamento di nicchia per promuovere la fattibilità economica e sostenibilità delle piccole aziende agricole. Interagendo con te e le tue organizzazioni fin dall'inizio del progetto, siamo stati in grado di fornirti gli strumenti per incorporare le risorse SSEU come parte della tua offerta di istruzione per adulti.**

L'impatto a livello locale fornendo l'accesso a risorse di formazione altamente innovative ma accessibili è che poniamo questi piccoli agricoltori con le competenze da cui partire per migliorare la redditività delle loro aziende difendendo il valore locale/patrimoniale dei loro prodotti, trasformando la loro catena di approvvigionamento gestione, guidandoli attraverso finanze e finanziamenti e migliorando le loro aziende agricole come imprese attraverso l'uso della tecnologia digitale. In questo modo consentiremo un'azione positiva e un impatto di vasta portata che si diffonda in tutta l'UE poiché un aumento di piccole aziende vitali e sostenibili migliorerà la redditività e un contributo tangibile alla sicurezza alimentare europea e alla domanda alimentare globale in un mondo con scarse risorse.



## 02: Informazioni sul curriculum del progetto SSEU

**Cos'è SSEU? Riflettori puntati sulle Open Education Resources (OER) che compongono questo corso.**

Secondo l'Organizzazione per l'alimentazione e l'agricoltura (FAO) delle Nazioni Unite, i piccoli proprietari sono piccoli agricoltori, pastori, custodi forestali e pescatori che gestiscono aree inferiori a 10 ettari.

I piccoli proprietari contribuiscono in modo determinante alla sicurezza alimentare e alla nutrizione, producendo la maggior parte del cibo in molte regioni del mondo e producendo più cibo e nutrimento nelle regioni più popolate e con maggiore insicurezza alimentare. Le loro aziende agricole promuovono meglio l'equità sociale e il benessere della comunità e presentano vantaggi in termini di sostenibilità ambientale e di lotta al cambiamento climatico. Ciò deriva in parte dal loro maggiore attaccamento alle comunità e ai paesaggi locali, che favoriscono un più alto livello di interesse e cura per l'ambiente naturale e il clima da cui dipendono per la produzione agricola.

SSEU è un progetto di partenariato strategico Erasmus+ che si concentra sullo sviluppo e la sostenibilità delle piccole aziende agricole come imprese vitali in tutta Europa e promuove la comprensione della stretta relazione tra valore del patrimonio e crescita aziendale. Consiste in un insieme di risorse educative aperte create per facilitatori e formatori, pubblicate online e scaricabili e utilizzabili gratuitamente.

Il progetto Sustainable Smallholders EU vuole potenziare e dotare i piccoli proprietari di competenze e conoscenze per migliorare la loro piccola proprietà come impresa. La nostra guida allo sviluppo sostenibile si concentra sulle ultime due azioni. In questo corso, ci concentriamo sul lato commerciale della tua piccola azienda agricola e su come aiutarti a crescere come impresa.

I piccoli proprietari sostenibili rafforzeranno e doteranno i piccoli proprietari di competenze e conoscenze per:

- **Prova futura** le loro piccole proprietà: migliorare la loro redditività a lungo termine e l'uso del valore del patrimonio dei loro prodotti/bestiami come USP
- Aumenta il loro **redditività** tramite: l'uso di canali di distribuzione più efficienti e redditizi e l'apprendimento di come rispondere alle richieste dei consumatori
- **Per migliorare il loro lavoro in corso in materia di ambiente, azione per il clima e biodiversità** concentrandosi sui loro approcci alla sicurezza alimentare, allo spreco alimentare; e agricoltura sostenibile
- **Per aumentare e diversificare** il modo in cui i piccoli proprietari contribuiscono alla domanda alimentare globale in un mondo con scarse risorse

Sustainable Smallholders EU risponde anche alle esigenze degli enti per la sostenibilità, l'agricoltura e l'istruzione comunitaria che offrono formazione e sostegno al settore agricolo ma non dispongono delle conoscenze/strategie pedagogiche per fornire supporto, formazione e guida di nicchia per promuovere la fattibilità economica e la sostenibilità delle piccole aziende agricole .



## 03: Istruzioni generali per i formatori

### 1. Approccio metodologico

Il PACCHETTO DI FORMAZIONE SSEU è il primo approccio olistico di IFP per potenziare e dotare i piccoli proprietari (e coloro che li istruiscono e li sostengono) di competenze e conoscenze per migliorare la redditività delle loro aziende difendendo il valore locale/patrimoniale dei loro prodotti, trasformando la loro catena di approvvigionamento gestione e potenziamento dei loro contributi all'azione ambientale/climatica in linea con gli obiettivi di sviluppo sostenibile delle Nazioni Unite.

Questo corso mira a fornire ai piccoli proprietari risorse su misura e mirate per aiutarli ad aumentare i profitti e rendere la loro piccola azienda agricola visibile come impresa e quindi più sostenibile.

Lo fa combinando un approccio basato sui curricula, che può essere adottato nell'insegnamento e nella formazione da organizzazioni di IFP/Formazione degli adulti, con un approccio modulare.

### 2. Istruzioni generali

Si prega di leggere attentamente questa guida prima di condurre la formazione. Per consegne in aula, capovolte o miste, si prega di:

- Scarica, rivedi e rivedi le risorse del corso per la formazione, se necessario. Concedi un tempo di formazione adeguato per le sessioni. Il collegamento che ti serve è: <https://www.small-holders.eu/>
- Localizza i contenuti della formazione con case study e informazioni sui supporti locali per i tuoi studenti/studenti
- Assicurati che ogni partecipante completi gli esercizi incorporati nei moduli: questi forniscono un apprendimento prezioso.
- Concedi il tempo per la revisione degli esercizi e fornisci un ciclo di feedback

### 3. Approccio didattico

Le Open Education Resources sono state progettate per accogliere una vasta gamma di stili e culture di insegnamento.

Come filo conduttore, ogni modulo è presentato con il seguente design:

- L'argomento viene introdotto brevemente prima di approfondire l'argomento.
- Vengono presentate le informazioni e le migliori pratiche attuali sull'argomento, passando da definizioni generali ad applicazioni più dettagliate, consentendo di comprendere l'ambito dell'argomento.
- La conoscenza viene rafforzata e le abilità vengono sviluppate man mano che gli studenti/studenti partecipano a esercitazioni pratiche o domande di studio

## 04: Opzioni di erogazione del corso

### un. Formazione e strumenti tradizionali in aula richiesti

La formazione in aula rimane una delle tecniche di formazione più popolari per sviluppare capacità di abilità. In genere, si tratta di una formazione faccia a faccia incentrata sull'istruttore che si svolge in un'ora e in un luogo prestabiliti. Gli strumenti del progetto SSEU Toolkit, l'uso suggerito e le risorse aggiuntive richieste possono essere descritti come...

Strumento di classe	Uso consigliato in Aula	Risorse aggiuntive richieste
PowerPoint © presentazione	I materiali di formazione sono <b>sviluppati in PowerPoint. Noi suggeriscono che questi verranno visualizzati su un grande schermo per consegna in aula</b>	Computer portatile Proiettore Grande schermo / parete
Video	I video vengono utilizzati per spiegare alcune sezioni della formazione contenuto e al presente caso studi per la discussione.	Sistema audio/audio
Lavagna bianca o lavagna a fogli mobili	Invita gli studenti a scrivere sul board o chiedi loro un feedback che scrivi sul asse	Penne / pennarelli

### Meccanismi di consegna suggeriti:

- **Discussioni in piccoli gruppi:** Suddividi i partecipanti in piccoli gruppi e fornisci loro studi di casi o situazioni lavorative da discutere o risolvere. Ciò consente il trasferimento di conoscenze tra gli studenti.
- **Sessioni di domande e risposte:** Le sessioni informali di domande e risposte sono più efficaci con piccoli gruppi e per aggiornare le abilità piuttosto che insegnare nuove abilità. Questi dovrebbero essere usati frequentemente durante la consegna del corso.
- **Multimedia:** I materiali formativi multimediali tendono ad essere più provocatori e stimolanti e quindi più stimolanti per la mente adulta. I formatori dovrebbero garantire che tutti gli strumenti integrati siano utilizzati al massimo delle loro potenzialità.
- **Strumenti interattivi:** Il coinvolgimento degli studenti può essere facilmente raggiunto utilizzando strumenti interattivi. Un esempio di uno strumento gratuito è **Kahoot!** che è una piattaforma di apprendimento e curiosità basata sul gioco utilizzata in aule, uffici e contesti sociali. Puoi compilare un quiz, a cui gli studenti possono rispondere sui loro telefoni/tablet/computer. È possibile ottenere feedback e risultati immediati.





## 04: Opzioni di erogazione del corso

### **b. Apprendimento online**

Questo metodo di consegna utilizza le tecnologie Internet integrate nella piattaforma di apprendimento SSEU per fornire un'ampia gamma di soluzioni per consentire l'apprendimento.

La piattaforma del progetto è un sito interattivo multilingue. La struttura di apprendimento online incorpora le migliori pratiche nell'apprendimento online in modo che mentre l'obiettivo di apprendimento rimane lo stesso (o simile) l'interfaccia utente e l'esperienza possono essere radicalmente diverse come si addice al mezzo.

### **c. Altre metodologie didattiche**

#### **Aula capovolta**

In una Flipped Classroom gli studenti studiano il contenuto del modulo prima della lezione con particolare attenzione agli esercizi e ai compiti in classe. Il trasferimento di conoscenze in classe lascia il posto all'istruzione online al di fuori della classe. Questo crea più spazio per esercitarsi in classe, per ulteriori spiegazioni quando necessario, e offre la possibilità di approfondire i materiali durante le lezioni.

#### **Apprendimento misto**

Il Blended Learning combina i media digitali online con i tradizionali metodi di classe. Richiede la presenza fisica sia dell'insegnante che dello studente, con qualche elemento di controllo dello studente su tempo, luogo, percorso o ritmo. Gli studenti continuano a frequentare un ambiente di classe con un insegnante/formatore presente, le pratiche di classe faccia a faccia sono combinate con attività mediate dal computer per quanto riguarda il contenuto e la consegna. L'apprendimento misto è più utilizzato negli ambienti di sviluppo professionale e di formazione.

#### **Apprendimento collaborativo/peer-to-peer**

L'apprendimento collaborativo è un approccio educativo all'insegnamento e all'apprendimento che coinvolge gruppi di studenti che lavorano insieme. Esempi di potenziamento dell'apprendimento collaborativo e peer-to-peer sono:

**Revisione tra pari:** I pari in classe vengono riuniti per valutare congiuntamente il lavoro di una o più persone con competenze simili a quelle dei produttori del lavoro. I pari non solo valutano le reciproche prestazioni, ma condividono anche la loro esperienza e il loro know-how.

**documenti Google:** Questo strumento di collaborazione online facilita la creazione di documenti significativi. Tutti i membri del gruppo possono lavorare contemporaneamente (in tempo reale) sullo stesso documento, da qualsiasi luogo su vari dispositivi. Le modifiche vengono salvate automaticamente nei documenti mentre vengono digitate. È possibile monitorare la cronologia delle revisioni di un documento in cui è anche possibile vedere chi ha apportato una specifica modifica. Il valore di Google Documenti come risorsa di apprendimento è che i membri del gruppo possono anche condividere documenti, chattare e commentare lo stesso.





# SOSTENIBILE

## PICCOLI PROPRIETARI UE



## 05: Panoramica dei contenuti del corso

### Moduli

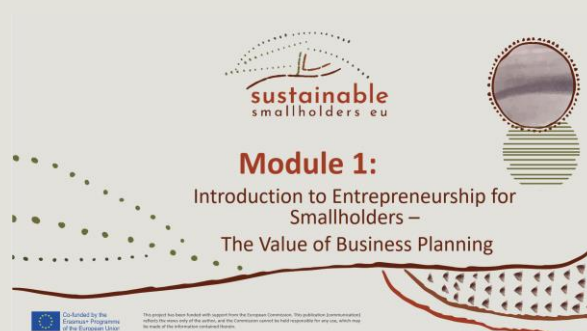
Il Curriculum si compone di sei moduli strutturati come un percorso progressivo...





## 05: Panoramica dei contenuti del corso


**Diamo un'occhiata ai moduli in modo molto più dettagliato...**  
**Panoramica dettagliata dei contenuti del corso**



MODULO 1	INTRODUZIONE ALL'IMPRENDITORIALITÀ PER I PICCOLI PROPRIETARI - IL VALORE DELLA PIANIFICAZIONE AZIENDALE
<b>Panoramica</b>	Questo modulo pone le basi per l'intero corso Sustainable Smallholder. Qui inizierai il tuo viaggio verso la crescita e/o la sostenibilità come piccolo proprietario. Vedrai la tua piccola proprietà come un'impresa e il valore e le opportunità che si trovano al suo interno. Otterrai informazioni sulla tua impresa utilizzando diversi strumenti che ti accompagneranno in questa missione conoscitiva.
<b>obiettivi formativi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Comprendere l'importanza dei piccoli proprietari</li> <li>✓ Ottieni fiducia nella tua eredità</li> <li>✓ Comprendi il processo di lancio del tuo prodotto</li> <li>✓ Comprendi il chi - cosa - come della gestione delle piccole proprietà in modo da poter iniziare a scrivere il tuo piano aziendale</li> <li>✓ Scopri come comunicare il piano aziendale alle principali parti interessate importanti per il successo della tua azienda</li> <li>✓ Sviluppare la fiducia e la capacità di adattare ulteriormente il piano per affrontare le mutevoli esigenze del mercato man mano che si presentano</li> <li>✓ Analizza la tua attività tramite SWOT</li> </ul>
<b>Argomenti trattati</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Introduzione a questo progetto e l'importanza dei piccoli proprietari</li> <li>▪ Il premio dei prodotti del patrimonio</li> <li>▪ Opportunità imprenditoriali e prova del tuo primo prodotto</li> <li>▪ Sviluppo del piano aziendale</li> <li>▪ Forze, Debolezze, Opportunità e Minacce</li> </ul>
<b>Casi studio</b>	➤ Promuovere l'uso e il riciclo del "cibo brutto"
<b>Suggerito Valutazioni</b>	Diapositiva 12: Riflessione dello studente/studente - L'inizio Diapositiva 33: ESERCIZIO: IL TUO PIANO DI PRODUZIONE o FLUSSO DI LAVORO Diapositiva 72: Scrivi il tuo BUSINESS PLAN
<b>Ulteriori risorse</b>	<p><a href="#">Il genio dell'innovazione frugale</a></p> <p><a href="#">Navi Radjou: risoluzione creativa dei problemi di fronte ai limiti estremi La bellezza nascosta del cibo brutto</a></p> <p><a href="#">Strategyzer Canvas Tools Business Model Canvas</a></p> <p><a href="#">Spiegazione del modello di business plan di Enterprise Ireland</a></p> <p><a href="#">Modello di business plan con suggerimenti utili Teagasc Guida passo passo per fare le cifre</a></p>

## 05: Panoramica dei contenuti del corso

**Using Trends to your Advantage...**



Sustainable Smallholders EU

“

*A trend is a general direction into which something is changing, developing, or veering toward.*

”



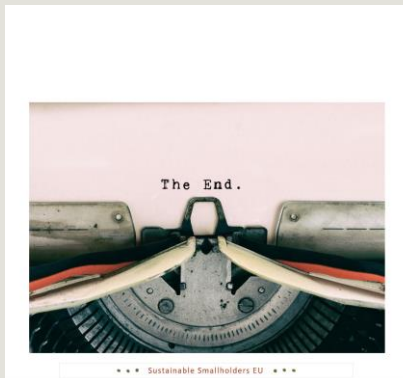
**Module 2:**  
Who and where are the consumers for smallholder produce

Source  Funded by the European Programme of the European Union

MODULO 2	CHI E DOVE SONO I CONSUMATORI DEI PICCOLI PRODOTTI
<b>Panoramica</b>	In questo modulo, vogliamo saperne di più sui consumatori dei prodotti dei piccoli proprietari. Per fare questo è importante per noi capire di cosa hanno bisogno i nostri clienti e come possiamo soddisfare queste esigenze. Intuizioni e tendenze ci aiutano a scoprire la motivazione del consumatore e quindi l'opportunità risiede in questa conoscenza per voi piccoli proprietari
<b>obiettivi formativi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Prendi confidenza con il tuo cliente ideale</li> <li>✓ Acquisisci le competenze per definire il problema in profondità</li> <li>✓ Comprendere i diversi metodi di ricerca di mercato</li> <li>✓ Acquisisci familiarità con le diverse tendenze del mercato</li> <li>✓ Analizzare le diverse filiere alimentari</li> <li>✓ Comprendere l'economia circolare</li> </ul>
<b>Argomenti trattati</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identificare chi è il tuo cliente</li> <li>▪ Intuizioni dei consumatori</li> <li>▪ Tendenze dei consumatori e del mercato</li> <li>▪ Il vantaggio delle filiere corte</li> <li>▪ Essere parte di un'economia circolare</li> </ul>
<b>Casi studio</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Caso di studio britannico Ahimsa</li> <li>➤ Cosa sta succedendo nello spreco alimentare nel Regno Unito?</li> <li>➤ Cosa sta succedendo nello spreco alimentare in Irlanda?</li> <li>➤ Hello Fresh – Germania</li> <li>➤ Convenienza: soluzioni di cucina casalinga facili ma non veloci – Azienda britannica Gousto</li> <li>➤ Esempio di vendita diretta – Fattorie dello chef</li> <li>➤ Esempio di vendita diretta - Mad Yolk Farm, Irlanda</li> <li>➤ Vendite Collettive – UNA RETE ALIMENTARE APERTA</li> </ul>
<b>Suggerito Valutazioni</b>	<p>Diapositiva 6: Esempio di mappa del viaggio del cliente</p> <p>Diapositiva 10: Comprendere i clienti attraverso le mappe dell'empatia</p> <p>Diapositiva 11: Mappa dell'empatia</p> <p>Diapositiva 79: Riflessione dello studente/studente</p>
<b>Ulteriori risorse</b>	<p><a href="#">Empatia - YouTube</a></p> <p><a href="#">Comprensione dei clienti: un'introduzione alla mappatura dell'empatia del cliente</a></p> <p><a href="#">Comprensione dei consumatori biologici di oggi</a></p> <p><a href="#">Tutorial sulle basi di Google trends</a></p> <p><a href="#">Innovazione alimentare - Sei segreti</a></p> <p><a href="#">Global Consumer Health and Wellness Revolution Scandalo della carne di cavallo nel 2013</a></p>



## 05: Panoramica dei contenuti del corso



### Did you know?

Nationally, funders/lenders estimate that between **50 - 60%** of all applications they receive are immediately turned down because they are ineligible and do not meet clearly laid out guidelines.



### Module 3:

Boosting the Financial Literacy of Smallholders



Funded by the European Programme of the European Union

The project has been funded with support from the European Commission. This publication (communication) reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein.

MODULO 3	AUMENTARE L'alfabetizzazione finanziaria dei piccoli proprietari
<b>Panoramica</b>	Una volta che i piccoli proprietari hanno identificato come i loro prodotti si adattano al mercato e hanno iniziato a sviluppare un piano aziendale, devono accedere ai finanziamenti: in questo modulo discuteremo argomenti che ti aiuteranno a completare il tuo piano aziendale e ti assisteranno nel viaggio per valutare e migliorare la tua alfabetizzazione finanziaria e di conseguenza la sostenibilità della tua piccola proprietà.
<b>obiettivi formativi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Comprendere i concetti finanziari di base per la gestione di un'impresa</li> <li>✓ Analizza un conto economico di esempio</li> <li>✓ Comprendere il processo di vendita</li> <li>✓ Analizzare la pianificazione finanziaria per aziende agricole e budget</li> <li>✓ Comprendi il flusso di cassa e i suoi elementi</li> <li>✓ Ottieni informazioni su potenziali fonti di finanziamento, opzioni di sovvenzione e altro sostegno finanziario</li> <li>✓ Acquisisci le competenze per sviluppare il tuo tono</li> </ul>
<b>Argomenti trattati</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Lista di controllo di autovalutazione/linea di base</li> <li>▪ Comprensione dell'analisi profitti e perdite</li> <li>▪ Budget e loro utilizzo</li> <li>▪ Previsione del flusso di cassa</li> <li>▪ Opportunità di finanziamento e sovvenzione disponibili</li> </ul>
<b>Casi studio</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Esempio di previsione del flusso di cassa</li> <li>➤ Microfinanza Irlanda</li> </ul>
<b>Suggerito Valutazioni</b>	<p>Diapositiva 8: Analisi di un conto economico</p> <p>Diapositiva 19: 5 domande da porsi per rivedere le proprie finanze</p>
<b>Ulteriori risorse</b>	<p><a href="#">Modelli di bilancio</a></p> <p><a href="#">Sovvenzioni e schemi - Teagasc, Autorità per lo sviluppo agricolo e alimentare</a></p> <p><a href="#">Schemi e pagamenti Agricoltura alimentare e marina</a></p> <p><a href="#">Agricoltura e allevamento, Sostegno finanziario agli agricoltori   AIB Business</a></p> <p><a href="#">Brexit Impact Loan Scheme (BILS) – SBCI</a></p> <p><a href="#">Crowdfunding in Irlanda: una breve guida</a></p>

## 05: Panoramica dei contenuti del corso



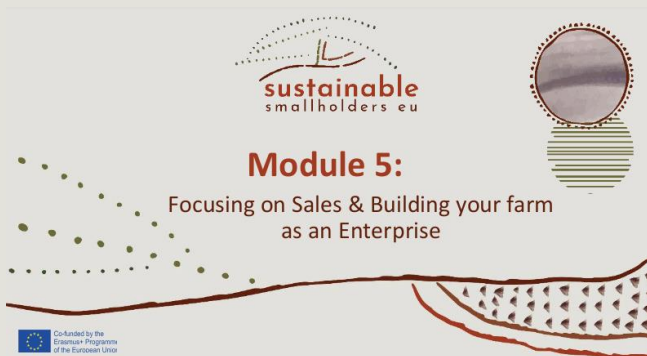
“  
*Food is everything we are. It's an extension of nationalist feeling, ethnic feeling, your personal history, your province, your region, your tribe, your grandma. It's inseparable from those from the get-go*  
 ”

- Anthony Bourdain



MODULO 4	COMMERCIALIZZARE I TUOI PICCOLI PRODOTTI
<b>Panoramica</b>	In questo modulo, iniziamo con il tuo punto di vendita unico (USP), il potere del patrimonio locale e la sua connessione tra cibo e patrimonio locale. Imparerai l'importanza del marchio e come puoi trarre vantaggio dalla condivisione della tua storia e dalla creazione di un valore del patrimonio in termini di marketing. Imparerai anche i vantaggi della creazione di esperienze dei clienti nella tua piccola azienda e come possono migliorare la crescita della tua attività e la quota di mercato.
<b>obiettivi formativi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Acquisire una comprensione del patrimonio alimentare e del valore che detiene</li> <li>✓ Scopri l'importanza del patrimonio culturale</li> <li>✓ Acquisisci le competenze per utilizzare il tuo patrimonio come strumento di marketing</li> <li>✓ Migliora le tue capacità di narrazione e impara come usarle nel tuo marketing</li> <li>✓ Scopri come creare una storia del marchio</li> <li>✓ Comprendere l'economia dell'esperienza</li> <li>✓ Scopri come creare un'esperienza nella tua piccola proprietà</li> <li>✓ Comprendi l'importanza di ascoltare i tuoi clienti</li> </ul>
<b>Argomenti trattati</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Il legame tra cibo e patrimonio</li> <li>▪ Il valore storico dei tuoi prodotti</li> <li>▪ Comunicazione vincente attraverso la narrazione</li> <li>▪ Creare esperienze nella tua piccola proprietà</li> </ul>
<b>Casi studio</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ ESEMPIO DI CIBO DEL PATRIMONIO DALL'IRLANDA - Boxyt</li> <li>➤ Foglia e radice piccola proprietà</li> <li>➤ Bia Oisin e Aniar podere</li> <li>➤ Rachel Allen - La storia del cibo irlandese</li> <li>➤ Esperienze in fattoria - Avventura in fattoria</li> <li>➤ L'esperienza della fattoria di Burren</li> </ul>
<b>Suggerito Valutazioni</b>	Diapositiva 48: Come creare un'esperienza nella tua piccola proprietà
<b>Ulteriori risorse</b>	<p><a href="#">Cucina borsch ucraina</a></p> <p><a href="#">Pasto gastronomico della dieta mediterranea francese</a></p> <p><a href="#">La cultura della birra in Belgio</a></p> <p><a href="#">L'Arte del Pizzaiuolo Napoletano</a></p> <p><a href="#">Berlin Call Action</a></p> <p><a href="#">Esperienze in fattoria - Avventura in fattoria</a></p> <p><a href="#">L'esperienza nella fattoria di Burren</a></p>

## 05: Panoramica dei contenuti del corso



### Is Power required in Negotiations?

Power in negotiations is important because...

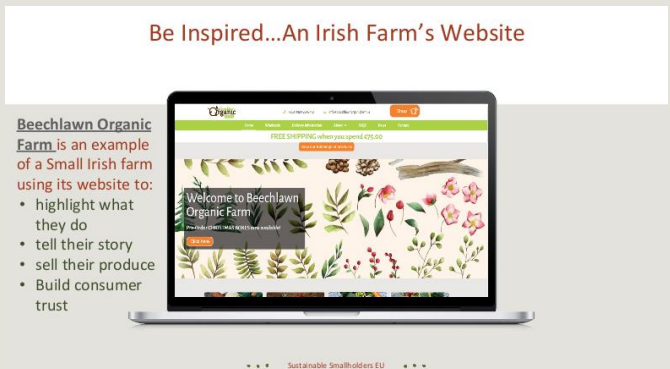
- People believe it is important – and perception is important
- It can affect the ability of the negotiators to make decisions
- Usually, the side with the most power (whether perceived or actual) is likely to achieve more of what they want

\*\*\* Sustainable Smallholders EU \*\*\*



MODULO 5	CONCENTRARSI SULLE VENDITE E COSTRUIRE LA VOSTRA FATTORIA COME UN'IMPRESA
<b>Panoramica</b>	Questo modulo pone l'accento sull'importanza di buone vendite e sulla creazione di buone tecniche di vendita al fine di sviluppare la tua azienda agricola come impresa redditizia. Esploriamo i vari canali di vendita in modo che tu sia più informato nella scelta del canale giusto per te e discutiamo di come gestire i contratti di vendita con potenziali clienti e come negoziare il contratto giusto per te.
<b>obiettivi formativi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Acquisire una comprensione della proposta di valore</li> <li>✓ Impara a scrivere la tua proposta di valore</li> <li>✓ Acquisisci competenze per identificare il problema del cliente</li> <li>✓ Scopri come utilizzare il canvas della proposta di valore</li> <li>✓ Identificare le migliori pratiche per la gestione dei contratti di vendita con i rivenditori</li> <li>✓ Sviluppa capacità di negoziazione</li> <li>✓ Acquisisci una conoscenza della scelta del canale di vendita corretto per te</li> <li>✓ Riconoscere gli errori di negoziazione comuni</li> <li>✓ Ottieni il punto delle fasi principali del processo di negoziazione</li> <li>✓ Riassumi le strategie e le tecniche di negoziazione</li> </ul>
<b>Argomenti trattati</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Creazione della tua proposta di valore</li> <li>▪ Scelta del canale di vendita corretto per te (B2B, B2C, vendita collaborativa/reti di vendita)</li> <li>▪ Gestione dei contratti di vendita</li> <li>▪ Sviluppare capacità di negoziazione</li> </ul>
<b>Casi studio</b>	Diapositiva 4: La tua proposta di valore
<b>Suggerito Valutazioni</b>	
<b>Ulteriori risorse</b>	<a href="#">Proposta di valore Foglio di lavoro</a> <a href="#">Strategyzer Canvas Proposta di valore</a>

## 05: Panoramica dei contenuti del corso



MODULO 6	TECNOLOGIA DIGITALE E IL TUO PICCOLO BUSINESS
<b>Panoramica</b>	<p>Tutte le aziende, non importa quanto piccole, possono beneficiare del potere e del potenziale della tecnologia. I piccoli proprietari sono piccoli team per definizione e per monetizzare con successo i loro prodotti hanno bisogno di tutto l'aiuto possibile.</p> <p>In questo modulo imparerai a conoscere i mercati online e la loro rilevanza per te, perché è importante avere il tuo sito Web e come i social media possono aiutare la tua azienda agricola a crescere. Infine, ti forniremo una panoramica dei Big Data e del ruolo che stanno iniziando a svolgere in agricoltura.</p>
<b>obiettivi formativi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Scopri i mercati online e perché potrebbero funzionare per te</li> <li>✓ Riconoscere l'importanza di avere il proprio sito web</li> <li>✓ Acquisire una comprensione del marketing digitale</li> <li>✓ Identificare i metodi comuni per condurre il marketing digitale</li> <li>✓ Comprendi le piattaforme dei social media</li> <li>✓ Scopri i vantaggi dell'utilizzo dei canali dei social media per la tua piccola proprietà</li> <li>✓ Ottieni il punto dei Big Data e il loro ruolo in agricoltura</li> </ul>
<b>Argomenti trattati</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Il potere del collettivo: i mercati online</li> <li>▪ L'importanza di avere il proprio sito web</li> <li>▪ Il vantaggio di utilizzare i social media</li> <li>▪ Big Data in agricoltura</li> </ul>
<b>Casi studio</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ CIBO del vicino</li> <li>➤ Fattoria</li> <li>➤ I fratelli della frutta</li> <li>➤ Azienda agricola biologica Beechlaw</li> <li>➤ Il podcast del giornale degli agricoltori</li> <li>➤ Vagliare</li> </ul>
<b>Suggerito Valutazioni</b>	Diapositiva 41: Esercizio dello studente – Importanza dei social media
<b>Ulteriori risorse</b>	<p><a href="#">I fratelli della frutta</a></p> <p><a href="#">La guida definitiva al marketing digitale I 10 migliori costruttori di siti web</a></p> <p><a href="#">Negoziazione di schemi di voucher online</a></p> <p><a href="#">8 consigli per assumere un web designer per la tua attività   Esempi di CIO Shopify</a></p> <p><a href="#">Strumenti aziendali gratuiti - Strumenti online per piccole imprese (shopify.com)</a></p> <p><a href="#">Come utilizzare i sondaggi di Instagram per la tua azienda   Il giornale sociale (zoho.com)</a></p>



# SOSTENIBILE

## PICCOLI PROPRIETARI UE



### 06: Collegamenti utili

Sito web del progetto	<a href="https://www.small-holders.eu/">https://www.small-holders.eu/</a>
Catena di fornitura Kit di strumenti di collaborazione	<a href="https://www.small-holders.eu/supply-chain-collaboration-toolkit-en/">https://www.small-holders.eu/supply-chain-collaboration-toolkit-en/</a>
Guida e buono Pratiche	<a href="https://www.small-holders.eu/guidebook-and-good-practices-en/">https://www.small-holders.eu/guidebook-and-good-practices-en/</a>
Pagina LinkedIn del progetto	<a href="https://www.linkedin.com/company/sustainable-smallholders-eu/">https://www.linkedin.com/company/sustainable-smallholders-eu/</a>
Pagina Facebook del progetto	<a href="https://www.facebook.com/SustainableSmallholdersEU">https://www.facebook.com/SustainableSmallholdersEU</a>
Pagina Instagram del progetto	<a href="https://www.instagram.com/smallholder.sustain/">https://www.instagram.com/smallholder.sustain/</a>

# SOSTENIBILE

## PICCOLI PROPRIETARI UE




### 07: Esempio di orario

- Si raccomanda di mantenere le giornate alla lunghezza massima indicata nella tabella sottostante.
- Poiché i materiali di apprendimento sono piuttosto intensi e nuovi per insegnanti e studenti, si consiglia di distribuire le informazioni su più giorni.
- Per un'elaborazione ottimale, puoi scegliere di distribuire i giorni su più settimane, ad esempio un giorno alla settimana.

GIORNO	CONTENUTI FORMATIVI
1	09:00 - 13:00 Modulo 1 14.00 - 15.30 Modulo 2
2	09:00 - 13:00 Modulo 2 14.00 - 15.30 Modulo 3
3	09:00 - 13:00 Modulo 3 14.00 - 15.30 Modulo 4
4	09:00 - 13:00 Modulo 4 14.00 - 15.30 Modulo 5
5	09:00 - 13:00 Modulo 5 14.00 - 15.30 Modulo 6
6	09:00 - 13:00 Modulo 6 14.00 - 15.30 Revisione e riepilogo

**GRAZIE!**

—

 Cofinanziato dal  
Programma Erasmus+  
dell'Unione Europea

<https://www.small-holders.eu>

**Segui il nostro viaggio**

