



Activity Code O3-A1

Research Report (*Executive Summary*)

Prepared By: CARDET



SYNERGY

Contenuti

Introduzione	2
Metodologia	3
Presentazione delle Best Practice di Cyprus	4
Vocational education and training in Europe: Cyprus 2013	4
Strutture di raccordo tra il settore Business/ Industria e le Università della Repubblica di Cipro	5
Presentazione delle Best Practice per l'Irlanda	6
mENTERing.e.....	6
SME TraiNet.....	7
Presentazione delle Best Practice per la Grecia	8
Nuovi ambienti di apprendimento per micro-imprese: apprendimento, esplorazione e condivisione	8
Udemy for Business.....	9
Presentazione delle Best Practice per la Romania	10
Innovative Learning Platform for VET	10
Costruire Comunità di Apprendimento: Partnerships, Capitale Sociale e VET Performance	11
Presentazione delle Best Practice per l'Italia	12
ELMA- TP (Europe Local Manufacturers Training Platform).....	12
TIE Living Lab (Technology Innovation Ecosystem Living Lab: An Entrepreneurial-minded Community).....	13
Presentazione of Best Practice Examples for Germany	14
2 connect Business.....	14
Soufflearning.....	15
Raccomandazioni del Research Summary Report	16
Piattaforma Online	16
Programma Train the Trainer	16
Programma di addestramento per i MEO.....	16
B2B Networking e Trasferimento di Conoscenze	17
Conclusioni	17

Introduzione

Lo scopo principale del progetto Synergy è quello di sviluppare strumenti e risorse al fine di raccordare i bisogni delle piccole e medie Imprese e gli Enti di istruzione e formazione Professionale operanti in Europa. Dato l'approccio innovativo, si è resa necessaria una fase di ricerca in ogni paese partner in modo da rilevare gli effettivi bisogni aziendali e il supporto che gli Enti di Formazione possono dare.

E' stato concepito un modello di ricerca comune al quale ogni partner ha fatto riferimento in modo da ottenere risultati che rispondessero ai temi e alle questioni che il progetto Synergy intende affrontare. Il modello è stato sviluppato da Cardet.

L'implementazione del modello di ricerca ha permesso di sviluppare strumenti realmente utili sia alle piccole e medie imprese e sia agli Enti di formazione. A tali strumenti si sono aggiunti anche esempi di BestT Practice provenienti dai vari paesi coinvolti nel progetto.

Gli obiettivi della ricerca hanno evidenziato tre aree di particolare importanza per il progetto Synergy:

- Best practice dove i servizi degli Enti professionali siano interessanti e possano risultare interessanti per le piccole e medie imprese ;
- I temi da affrontare nel training per i proprietari di piccolo e medie imprese per facilitare il loro ruolo in un apprendimento peer-to-peer.
- Iniziative e best practice che hanno lo scopo di sviluppare partenariati tra Enti di Formazione e Aziende Best practice initiatives that strive to develop partnerships between VET and the business community.

La ricerca è stata condotta dai partner di progetto nell'ambito del consorzio SYNERGY, e ogni partner ha fornito una panoramica del contesto nazionale in relazione alle politiche e alle infrastrutture di supporto disponibili per il settore VET, insieme alle attuali opportunità e agli attuali problemi identificati nello stesso settore in relazione all'offerta di formazione per le micro-imprese. Ogni partner ha inoltre analizzato due esempi di best practice e ha prodotto un report nazionale. Questi dati sono poi stati analizzati e elaborati da CARDET per elaborare questo Executive Summary e il Summary Research Report che sono stati poi messi a disposizione all'indirizzo www.projectsynergy.eu. Questo documento descrive lo stato dell'arte per le aree tematiche sopra indicate, e il Summary Report contiene le basi per lo sviluppo delle azioni future previste dal progetto SYNERGY.

Questo Executive Summary Research Report offre una sintesi delle 12 best practice identificate da ogni partner, una panoramica sui dati più significativi offerti da queste best practice e una lista di raccomandazioni che I partner di progetto dovranno seguire per strutturare in modo opportune il lavoro da svolgere durante i mesi che mancano fino a Settembre 2016.

Metodologia

Il report è stato elaborato attraverso un processo a tre fasi.

Prima, CARDET ha condotto una ricerca e ha elaborato un quadro investigativo che è stato rivisto e approvato da tutti i partner. Nella seconda fase i partner di progetto hanno condotto una analisi delle best practice disponibili e dei progetto in linea con i temi al centro del progetto a livello nazionale. Una short-list di casi è stata analizzata e rivista per garantire il rispetto degli standard di qualità stabiliti dal progetto, in relazione specialmente alla proporzione dei temi presentati, all'appropriatezza degli esempi prodotti e alla disponibilità delle risorse descritte. Infine, ogni partner di progetto ha valutato e analizzato le best practice selezionate, compilando il Report Nazionale - che è disponibile www.projectsynergy.eu - e trasmettendo i dati principali a CARDET per la redazione di questo Executive Summary Research Report. Il grafico seguente sintetizza le tre fasi descritte:



Presentazione delle Best Practice di Cyprus



Vocational education and training in Europe: Cyprus 2013

Tema: Business-to-Business networking or training

Vocational Education and Training in Europe intende fornire una panoramica del VET a Cipro, collocandolo nel più ampio contest politico, sociale, economico e occupazionale. Questa best practice è parte integrale di una serie di report sul VET in Europa, inclusa Islanda e Norvegia. L'obiettivo è quello di offrire agli operatori una descrizione dei sistemi VET nazionali, perché possano beneficiarne nell'ambito di ricerche e iniziative politiche nell'ambito di progetti nazionali e europei. La metodologia adottata include:

- I trend occupazionale a lungo termine a Cipro
- La valutazione annuale dei fabbisogni formativi, effettuata con la collaborazione delle parti sociali
- Lo studio dei fabbisogni formativi e occupazionali individuati relativamente ai green skills, e al gas management a Cipro
- Le priorità in agenda

I dati e le raccomandazioni contenute in questo documentano influenzano le tendenze politiche attuali e future, con particolare riferimento al career planning e all'orientamento nel settore VET. Le previsioni occupazionale del HRDA costituiscono uno strumento importante di pianificazione e implementazione dei programmi VET per soddisfare i fabbisogni del mercato del lavoro. In questo modo, la politica e I programmi VET possono mantenersi aggiornati e affrontare in maniera efficace i problemi degli apprendenti, dei tutor e dei datori di lavoro. Per diffondere meglio queste informazioni, HRDA gestisce un sito web. Le tendenze più recent nella formazione, nella scuola e nell'occupazione a Cipro, le previsioni occupazionale di Cipro e tutti gli studi e le ricerche più significative sono mantenute in tal modo accessibili a tutti.

I possibili benefici di questa best practice per il progetto SYNERGY sono i seguenti:

- I risultati disponibili possono essere trasformati e usati per gli scopi del progetto
- Le metodologie validate possono essere trasferite
- Una procedura già consolidate può essere riprodotta per ottenere dati comparabili
- Le informazioni e le risorse esistenti possono essere utilizzate e migliorate
- L'analisi dei risultati previsionali può essere usata come uno strumento orientativo

Il prodotto più utile di questa best practice per il progetto SYNERGY è il sito web HRDA, che contiene le informazioni più significative sul sistema educativo, formativo e occupazionale cipriota, oltre ai risultati della disseminazione e di precedenti studi (www.hrdauth.org.cy). Questo sito può essere sfruttato come risorsa informativa dal consorzio SYNERGY.



Strutture di raccordo tra il settore Business/ Industria e le Università della Repubblica di Cipro

Tema: Learning Partnerships tra VET e Business Community

Questa best practice intende creare una rete di Strutture di Raccordo tra il mondo accademico e quello produttivo, in modo da stimolare un tipo di innovazione che possa essere sfruttata dalla comunità aziendale cipriota valorizzando, nel contempo, il potenziale occupazionale degli studenti e dei laureati. Questo progetto ha creato Uffici di Raccordo - Offices for Liaison – in ognuna delle 6 università cipriote, e ha incoraggiato la cooperazione tra le comunità produttiva e accademica nell’ambito di una serie di temi come il trasferimento tecnologico, la ricerca, il placement degli studenti nel settore industriale e l’innovazione.

La metodologia inclusa in questa best practice prevede:

- La creazione di Liaison Office in ognuna delle 6 Università (3 Private e 3 Pubbliche);
- Il supporto alla comunicazione tra le comunità coinvolte attraverso: conferenze, eventi internazionali, meeting e workshop, press release, etc.
- La valutazione del successo degli scambi attraverso il follow up degli studenti rispetto al placement in azienda e degli stakeholder collocati nelle università;
- L’implementazione delle best practice identificate nell’ambito del local project framework;
- L’integrazione dei miglioramenti nel progetto

Come risultato della best practice, gli uffici sono riusciti a inserire 74 studenti in azienda, hanno organizzato 3 workshop e il sito web ufficiale contiene attualmente il profilo di 535 academic staff, 283 operatori aziendali, 111 imprenditori e 138 laboratori di ricerca.

beneficio per di questa prassi per il progetto SYNERGY è che può agire da guida per stimolare il networking e la cooperazione tra imprenditori e accademici. Il progetto sfrutta questo potenziale e, come risultato della collaborazione tra le due comunità, ha raccolto e registrato nel database una serie di profili che possono essere utili a effettuare miglioramenti significativi nella programmazione VET, in modo che possa soddisfare meglio le esigenze del mondo produttivo. Questa collaborazione è risultata efficace nell’aumentare la consapevolezza relativamente al supporto disponibile per entrambe le comunità, e nel diffondere una cultura dell’imprenditorialità tra gli studenti e i tutor nel mondo accademico. In questo modo, il progetto è un buon esempio dal quale il progetto SYNERGY può imparare e sul quale si può costruire ulteriori risorse per una implementazione positiva del B2B e del networking tra VET e SME.

Il prodotto più interessante per il progetto SYNERGY è il sito web, che può essere usato per estrarre informazioni o identificare contatti - business o università - (www.liaisonoffices.ac.cy)

Presentazione delle Best Practice per l'Irlanda



mENTERing.e

Tema: In-service VET training per lo sviluppo dell'imprenditorialità o della formazione imprenditoriale

Il progetto mENTERing intende sviluppare le competenze dei tutor VET che si occupano di formazione aziendale, per migliorare le loro capacità di mentoring per l'imprenditoria e migliorare in generale la formazione nella comunità aziendale. Il progetto vuole rafforzare il rapporto tra le comunità VET e business promuovendo la transizione verso una formazione competence-based, la validazione dell'apprendimento informale e non-formale, il miglioramento della capacità di fornire mentoring alle aziende.

La metodologia adottata include l'aggiornamento e lo sviluppo del Manuale MAITRE. Il contenuto relativo all'imprenditorialità è stato aggiunto al manuale per soddisfare le esigenze specifiche dei tutor VET e un programma blended Train-the-Trainer è stato sviluppato per raggiungere gli scopi del progetto. Come risultato di questo sforzo, le risorse sviluppate sono state testate con 80 professionisti VET e in totale 2.500 persone sono stati coinvolte.

Il progetto mENTERing può essere utile per SYNERGY perché ha già sviluppato strumenti, risorse e un programma formativo per i tutor VET che intendono migliorare le proprie competenze nel mentoring aziendale. Queste risorse sono disponibili gratuitamente e il progetto SYNERGY potrà sfruttarle nel momento in cui sarà necessario animare le micro-social networks. In maniera analoga, il programma Train the Trainer del progetto mENTERing intende migliorare le competenze dei professionisti VET nel campo dell'educazione degli adulti.

E' importante che il programma Train the Trainer sviluppato dal progetto SYNERGY riconosca l'importanza dell'expertise degli operatori VET e che riesca a fornire loro adeguato supporto per migliorare il loro stile di insegnamento. Il Manuale elaborato dal consorzio mENTERing rappresenta una risorsa utile come documento di riferimento per gli operatori VET che seguiranno il programma formativo.

In fase di formazione, i tutor VET possono imparare nuovi stili didattici, e possono beneficiare di risorse aggiuntive e di supporto specifico per sentirsi più sicuri nel loro ruolo di formatori nel settore imprenditoriale. In questa prospettiva, i prodotti del progetto mENTERing che possono essere maggiormente utili al progetto SYNERGY comprendono il programma blended Train the Trainer il Manuale formativo per il Mentoring (e-book) e le Linee Guida Amministrative per la conduzione del programma Train the Trainer

Il progetto mENTERing evidenzia inoltre l'importanza di coinvolgere un ampio pubblico nella disseminazione dei risultati. Il coinvolgimento di 2.500 persone nell'ambito di tutto il progetto ha permesso di testare le risorse prodotte con un pubblico molto ampio, e come risultato la versione finale dei risultati è decisamente migliorata. Il consorzio di progetto ha raggiunto questo obiettivo organizzando tavole rotonde e distribuendo copie degli output ai partecipanti. Questo approccio sarà adottato da SYNERGY e in tal modo questa best practice farà da guida per i partner.



SME TraiNet

Tema: Learning Partnerships tra comunità VET e Business

Il progetto SME-TraiNet intende creare una rete di stakeholder che promuova la collaborazione tra SME e giovani imprenditori allo scopo di offrire una formazione mirata ed efficace alla business community. Il consorzio di progetto ha identificato i fabbisogni formativi delle SME, e la rete di stakeholder ha voluto affrontare i problemi attraverso la creazione di un dialogo tra giovani imprenditori europei, SME che operano nel settore dell'artigianato e dei servizi e provider di VET e orientamento, per migliorare l'offerta di formazione e supporto rivolta al target group - giovani imprenditori e SME. L'obiettivo del progetto SME-TraiNet era quello di condurre una ricerca per identificare i fabbisogni nella fornitura di servizi e di opportunità formative per gli imprenditori e le SME in crisi/a rischio di insuccesso nei primi 5 anni di attività.

Il progetto SME-TraiNet ha come obiettivo la creazione di una rete stabile tra SME, giovani imprenditori e il settore VET. Per fare questo, il consorzio ha iniziato con una dettagliata ricerca documentale allo scopo di identificare le lacune esistenti nell'offerta di servizi di supporto e nelle opportunità formative per imprenditori e SME a rischio di insuccesso nei primi 5 anni di operatività. Il risultato è stata la produzione di un'ampia ricerca su questi temi, ed in particolare un executive summary report nel quale sono contenuti dati di rilievo per il consorzio SYNERGY riguardo ai fabbisogni formativi e di servizi. Il consorzio di progetto ha inoltre organizzato 20 conferenze nazionali e 2 internazionali in 36 mesi di attività. La partecipazione a questi eventi è stata buona da parte di entrambi i target group e il feedback raccolto è stato elaborato in un report disponibile anch'esso attraverso il sito web ufficiale.

La creazione della rete SME-TraiNet può essere considerata una versione preliminare del consorzio SYNERGY, perché dimostra l'importanza di organizzare eventi per entrambi i settori target, VET e SME, invece che eventi separati per ciascuno di essi. Perché la rete sia stabile e duratura è importante coinvolgere insieme questi target group e sviluppare insieme la rete fin dall'inizio.

La rete create da SME-TraiNet ha lavorato attivamente per sviluppare un Compendium di Buone Prassi per la formazione imprenditoriale che attualmente è disponibile attraverso il sito web e che costituisce una risorsa molto utile per SYNERGY. Questo Compendio, i dati relativi alle opportunità formative in Europa, il Report generale sulla ricerca, Il National Workshop Approach e i Report settoriali costituiscono degli strumenti preziosi per SYNERGY e potranno essere nel pianificare il quadro didattico, i mini-learning format e risorse aggiuntive per imprenditori e tutor coinvolti nel progetto SYNERGY.

Presentazione delle Best Practice per la Grecia



Nuovi ambienti di apprendimento per micro-imprese: apprendimento, esplorazione e condivisione

Tema: Business-to-Business networking o training

LEXSHA esplora un nuovo modello di formazione per micro-imprese, incentrandosi sulla conoscenza da loro stesse posseduta e sviluppando competenze da condividere con i loro pari. LEXSHA intende creare un ambiente di apprendimento user-friendly per soddisfare le esigenze formative delle micro-imprese o Very Small Enterprises (VSE), ponendo l'enfasi sui micro-moduli (bite-size modules), l'integrazione dell'ICT nel programma, la fornitura di supporto e la condivisione della conoscenza attraverso le micro-imprese.

La metodologia adottata nello sviluppo di questo programma include:

- La progettazione e la valutazione di un modello innovativo e sostenibile per l'identificazione delle proprie competenze, la produzione di contenuti digitali experienced-based e la condivisione della conoscenza, attraverso il supporto di una piattaforma digitale
- Incoraggiare la disseminazione mediante l'empowerment delle VSE nel peer learning
- Integrare i benefici dell'ICT e delle competenze comunicative nel sistema

Il progetto LEXSHA è il follow up del progetto BizLearn.Net. Poiché il progetto BizLearn.Net ha prodotto delle linee guida per la formazione e il testing preliminare ha fornito risultati positive, l'attuale progetto LEXSHA è incentrato sulla creazione di una rete sostenibile che possa continuare a auto-generare contenuti, a coinvolgere sempre più imprenditori e a offrire ulteriori contenuti in modo accessibile per i soggetti interessati.

Poiché il progetto è in corso, l'informazione sui risultati è ancora piuttosto scarsa. Comunque, ci sono dati interessanti nel sito web di progetto BizLearn.Net che SYNERGY può comunque utilizzare, come ad esempio il material per il Train the Trainer, le testimonianze dei partecipanti alla formazione e i piani delle lezioni sviluppati dagli imprenditori secondo le indicazioni del manuale in fase di testing. E' importante per SYNERGY evitare sovrapposizioni significative con LEXSHA e BizLearn.Net e fondarsi, piuttosto, sui loro risultati.

Come parte del suo sviluppo, il progetto LEXSHA ha creato una serie di risorse per le VSE che sono disponibili sul sito web di progetto. LEXSHA fa riferimento ai risultati del progetto BizLearn.Net (<https://sites.google.com/site/bizlearnproject/>) e cerca di creare un sistema nuovo per aumentare la partecipazione delle SME nel lifelong learning. Per stimolare gli imprenditori a diventare "knowledge provider", è stato predisposto un curriculum formato da 6 moduli. Queste 6 sessioni sono state strutturate in modo uniforme e includono presentazioni PowerPoint, osservazioni per i formatori, un Hand-out per ogni sessione, un piano delle lezioni e una serie di attività complementari. Queste risorse potranno tutte essere utilizzate dal team del progetto SYNERGY.



udemy for business Udemy for Business

Tema: In-service VET training per sviluppare o potenziare l'imprenditorialità o la formazione imprenditoriale

Udemy for Business intende creare un portale cloud based per la formazione imprenditoriale dove material formativo possa essere utilizzato liberamente ovunque e in ogni momento. Udemy for Business consente l'accesso a una biblioteca che contiene una serie di corsi sull'imprenditoria, unitamente a una serie di risorse che permettono agli imprenditori di creare il loro proprio corso. L'accesso alla formazione on line è flessibile e può essere effettuato da ogni tipo di dispositivo, in modo da dare agli imprenditori il controllo della gestione della propria formazione e da non dover abbandonare il proprio lavoro per formarsi. Il programma inoltre dà agli imprenditori il controllo sui contenuti e sulla dimensione del corso, senza rischi per la sicurezza, ed inoltre offre la possibilità di monitorare i progressi effettuati, oltre che di programmare lo sviluppo e la progressione della formazione.

Come risultato del programma, più di 220 aziende si sono affidate a Udemy for Business. Questo livello di successo presenta al consorzio SYNERGY una serie di informazioni che possono essere utili per lo sviluppo del progetto. A tal proposito, è importante evidenziare che il 30% degli utenti accede alla formazione da dispositivi mobile, che la maggior parte degli utenti accede alla formazione durante la settimana lavorativa tra martedì e giovedì, che c'è un picco di accessi tra le 8.00-9.00am, 11.00am-12.00pm e tra le 5.00-6.00pm, e che il valore commerciale di queste risorse è di \$6 per learner.

La lezione che il consorzio SYNERGY può imparare da Udemy è di creare un format di apprendimento di facile accesso e utilizzo, disponibile su ogni tipo di dispositivo, creato su misura oppure molto specifico, modulabile nei contenuti, orientato allo sviluppo continuo delle competenze e aperto al peer-to-peer training e alla condivisione delle conoscenze.

La gamma di temi coperti dai corsi è in continua espansione. SYNERGY può trarre beneficio da questo progetto rivedendo la struttura dei corsi, la dimensione, la multimedialità e l'accesso, tenendo presente l'opportunità di effettuare rating e di inserire testimonianze.

Presentazione delle Best Practice per la Romania



Innovative Learning Platform for VET

Tema: In-service VET training per sviluppare o potenziare l'imprenditorialità o la formazione imprenditoriale

Lo scopo del progetto è la condivisione di esperienze positive e di conoscenza nell'uso di piattaforme di apprendimento da parte di organizzazioni europee del settore VET. L'azienda che lo ha realizzato, Fast-track to IT (FIT), ha iniziato il programma conducendo una ricerca sulle organizzazioni che nella EU si occupano di formazione per individuare le loro esigenze, le loro esperienze chiave e le loro preferenze riguardo alla piattaforme di apprendimento e i Virtual Learning Environment (VLE). Questo studio ha inoltre avuto come scopo quello di offrire supporto nella selezione delle soluzioni VLE migliori e di condividere esperienze nel settore VET. Questa ricerca mostra che i VLE possono avere un impatto notevole sul processo di insegnamento e apprendimento e lo avranno sempre più in futuro. Attraverso la condivisione delle esperienze riguardo all'uso dei VLE nel settore VET, il progetto offre ai formatori VET strumenti e risorse per la formazione professionale continua e per imparare a integrare i VLE nelle loro lezioni e nei loro curriculum.

Questo progetto è stato scelto come best practice per il progetto SYNERGY perché mostra l'importanza dell'integrazione dei VLE nel curriculum design e nel processo di sviluppo che SYNERGY dovrà seguire. Il team del progetto SYNERGY potrà avere accesso ai report relative alla ricerca VLE4VET, ai materiali prodotti per il Continuing Professional Development e ai moduli sviluppati su Moodle su temi come il basic IT, la comprensione e l'uso dei VLE e la loro integrazione nei piani formativi. Queste risorse potranno essere utilizzate da SYNERGY se gli imprenditori e i tutor coinvolti nel progetto hanno necessità di formazione in questi ambiti tematici prima di accedere alla formazione pedagogica e al programma Train the Trainer.



Costruire Comunità di Apprendimento: Partnerships, Capitale Sociale e VET Performance

Tema: Learning Partnerships tra VET e Business Community

L'obiettivo di questa best practice è l'identificazione e la comprensione del ruolo del settore VET e dei partenariati VET nello sviluppo regionale australiano. Per raggiungere questo obiettivo, il progetto ha preso in considerazione il ruolo delle partnership, il capitale sociale e il ruolo del settore VET nella creazione delle comunità di apprendimento. Inizialmente, è stato condotto lo studio qualitativo di 12 casi di studio regionali. Le 12 regioni oggetto di studio risultavano interessanti perché ciascuna era rappresentativa di una serie di caratteristiche tipiche del ciclo di sviluppo economico, come ad esempio il declino, la crescita o la stagnazione, e dei vari livelli di capitale umano. Questi casi di studio erano basati su progetti regionali reali che hanno avuto un effettivo impatto sullo scenario economico, per lo più nello sviluppo e nel mantenimento delle infrastrutture locali. Di conseguenza, lo studio ha mostrato che il settore VET ha giocato un ruolo chiave nello sviluppo di altre forme di capitale, come quello umano, ambientale, strutturale e sociale.

Questo progetto ha fornito alcuni dati di rilievo, come ad esempio l'esigenza crescente di un approccio all'apprendimento di tipo olistico, centrato sulla persona, preferibile rispetto a una serie di moduli non connessi tra loro, e queste componenti possono essere ristrutturate per formare percorsi di apprendimento ottimali. Questo tipo di formazione è strategico nella costruzione della fiducia e delle connessioni sociali, sia per gli individui che per le organizzazioni.

La lezione che il consorzio SYNERGY può imparare da questo progetto è che l'identificazione dei target group è essenziale per lo sviluppo e l'implementazione del progetto. Il consorzio SYNERGY può anche accedere al 'National Vocational Education and Training Research and Evaluation Programme Report' attraverso il sito web e utilizzarlo come risorsa utile per lo sviluppo dei criteri di valutazione del progetto SYNERGY, ed inoltre per lo sviluppo del curriculum e delle risorse formative.

Presentazione delle Best Practice per l'Italia



ELMA- TP (Europe Local Manufacturers Training Platform)

Tema: Business-to-Business networking o training

Il progetto intende creare per le SME degli ambienti formativi che siano facilmente accessibili e focalizzati sulle produzioni locali. In questo modo le SME potrebbero incrementare la loro fetta di mercato e le loro capacità di entrare in mercati nuovi. Pertanto, il progetto vuole contribuire allo sviluppo del potere competitivo delle aziende, della regione e della nazione. Più nello specifico, il progetto prevede di realizzare le seguenti azioni:

- Migliorare le competenze innovative di tipo non tecnico dei produttori locali allo scopo di aumentare l'innovazione delle aziende;
- Generare consapevolezza sulle etichette di indicazione geografica come strumento importante per le politiche della qualità e incoraggiare la produzione di prodotti di qualità e il rafforzamento dei marchi;
- Aggiornare la conoscenza delle imprese relativamente alla legislazione, agli standard di qualità e la legislazione EU per migliorare il potenziale di esportazione delle aziende;
- Generare consapevolezza sul tipo di supporto e di finanziamenti disponibili per le SME.

Per raggiungere questi obiettivi, i partner di progetto hanno realizzato una serie di workshop e seminari tematici che hanno promosso l'incremento dell'innovazione nelle aziende e la loro capacità di pensare in grande e di esportare, incoraggiandole, nello stesso tempo, a fare rete con i pari. Questi workshop sono stati basati sui contributi prodotti da esperti relativamente all'uso di internet per promuovere prodotti locali e europei. Inoltre il progetto ha anche fatto uso delle prassi CVET (Career VET) per adattare il processo di career-planning e lo sviluppo delle risorse alle esigenze delle SME.

Contribuendo all'implementazione dei "Principles of the Small Business Act for Europe", il progetto può essere considerato una best practice per lo sviluppo del progetto SYNERGY. Attraverso la rete B2B e la formazione VET, il progetto ELMA TP non solo migliora le competenze imprenditoriali dei professionisti coinvolti ma crea anche una rete stabile tra imprenditori europei, potenziando il mercato interno europeo. Questa è un'importante lezione per il progetto SYNERGY in relazione alla qualità e alla significatività dell'offerta VET per le micro-imprese. Si tratta di un progetto di Trasferimento di Innovazione, dal momento che molti dei prodotti sviluppati sono stati già positivamente testati, migliorati e rivisti rispetto alla loro versione iniziale.

Il progetto può essere significativo per SYNERGY poiché mostra il valore della promozione delle SME locali dal punto di vista commerciale attraverso il potenziamento delle loro capacità di entrare nei nuovi mercati, attraverso l'offerta di un tipo flessibile di formazione, tenendo in considerazione i problemi di competitività delle SME, fornendo alle SME strumenti innovativi per l'identificazione e lo sviluppo di aree di crescita potenziale.



TIE Living Lab (Technology Innovation Ecosystem Living Lab: An Entrepreneurial-minded Community)

Tema: Learning Partnerships tra comunità VET e Business

TIE Living Lab intende operare come una piattaforma intelligente per stimolare l'innovazione tecnologica e gestionale per lo sviluppo locale in un sistema globale. TIE Living Lab opera come un portale che mette in connessione la società civile, l'accademia, le imprese e le istituzioni, e intende aiutare gli imprenditori a superare il rischio di insuccesso, stimolando l'innovazione e lo spirito imprenditoriale. La mission di TIE Living Lab è concepire e promuovere in modo aperto e collaborativo un ecosistema adattivo di attori, stakeholder, risorse, azioni e iniziative per sostenere i potenziali imprenditori nel coltivare idee innovative e progetti imprenditoriali e nello sviluppare attitudini e competenze gestionali. TIE Living Lab è incentrato su tre domini tecnologici nei quali DHITECH opera: l'ingegneria dei tessuti per la medicina rigenerativa, le nanotecnologie molecolari per l'ambiente e la salute, l'ICT per l'innovazione di prodotto e servizio.

Per realizzare le iniziative previste, TIE Living Lab utilizza tre tipi di risorse generatrici di valore: 1) le competenze imprenditoriali e tecniche dei suoi membri e dei suoi stakeholder (capitale umano); 2) le reti che vengono generate dalla collaborazione tra persone, aziende di talento, ricercatori, tecnologi, investitori e autorità già impegnati a offrire feedback e supporto alle iniziative ad alto potenziale (capitale sociale); 3) le infrastrutture e i laboratori dei partner DHITECH e degli stakeholder, inclusi gli spazi per il co-design e il co-working (capitale strutturale).

TIE Living Lab promuove il dialogo aperto tra gli scienziati, i ricercatori, le aziende, gli imprenditori, gli investitori, le autorità locali, le università e le istituzioni per fare in modo che, insieme, progettino e realizzino soluzioni innovative e progetti imprenditoriali. I risultati contribuiscono alla diffusione di una cultura imprenditoriale nell'intera regione di riferimento, per stimolare lo sviluppo economico, sociale e culturale. Facendo da ponte tra connette virtualmente la società, l'università, le imprese e le istituzioni, TIE Living Lab contribuisce anche alla realizzazione degli obiettivi di SYNERGY relativi alla creazione di un senso di comunità, animando i micro-imprenditori e i provider di formazione a lavorare insieme per trovare soluzioni ai problemi di entrambi i settori.

Dopo diversi incontri e discussioni, TIE Living Lab ha lanciato tre iniziative:

- **Open Lab:** si rivolge alla SME tecnologiche più innovative, alle start-up e agli imprenditori motivate e desiderosi di presentare prodotti, servizi, risultati di ricerca e prototipi a imprese e istituzioni interessate ad una possibile loro adozione, a opportunità di collaborazione e allo sfruttamento commerciale;
- **Co-Lab:** aiuta le compagnie innovative nell'attivarsi e nell'intraprendere il cammino dell'innovazione;
- **Idea Accelerator:** si rivolge a giovani di talento, ai ricercatori e agli imprenditori che hanno idee innovative e vogliono trasformarle in realtà e progetti imprenditoriali ambiziosi.

Queste tre iniziative sono disponibili su www.tielab.eu

Presentazione of Best Practice Examples for Germany



Tema: Business-to-Business networking o training

‘2 connect Business’ intende offrire aiuto mirato per creazione di rapporti di collaborazione tra SME tedesche e olandesi in particolare nella euro-regione del Rhein-Waal, ponendosi l’obiettivo di dimostrare che la collaborazione transfrontaliera nella comunità SME può effettivamente stimolare la produttività in una determinata regione. Le attività progettuali si rivolgono all’interna comunità delle SME, con particolare riferimento ai settori seguenti: scienze dei materiali e dell’ambiente; tecnologie verdi; produzioni tecnologiche e logistiche; biotecnologie; energia; creatività. L’obiettivo essenziale è sviluppare la capacità innovative delle aziende in questi settori e rafforzare l’economia regionale.

Il progetto è stato condotto attraverso la realizzazione delle seguenti azioni:

- Consulenza individuale e gratuita da parte di esperti;
- Seminari informativi e formativi con possibilità di networking;
- Portale di informazione online information con frequenti newsletter;
- German Gli imprenditori tedeschi hanno avuto la possibilità di fare domanda per ottenere finanziamenti per espandersi nel mercato olandese, dal momento che non esistevano canali di distribuzione prima dell’inizio del progetto.

2 connect Business ha intensificato la cooperazione tra le SME della regione del Rhein-Waal e ha portato maggiore sviluppo nel commercio regionale. Ha inoltre evidenziato la necessità di promuovere la cooperazione non solo tra le imprese ma anche tra imprese e istituti di ricerca. La partnership tra imprese esperte e meno esperte è stata essenziale nel momento dell’espansione verso un nuovo mercato oltre i confini nazionali. Facendo squadra con un esportatore esperto, è stato possibile evitare i fattori di rischio tipici e il tasso di successo per i nuovi imprenditori è stato maggiore. I partecipanti hanno evidenziato che la loro nuova conoscenza li ha aiutati a stabilire un business sostenibile nei nuovi mercati.

I partecipanti hanno affermato che la promozione del networking è essenziale per rafforzare le attività di business transfrontaliere, per migliorare la competitività sul mercato e per trovare nuove prospettive di business. E’ pertanto auspicabile che SYNERGY crei piattaforme incentrate sul networking effettivo e che la piattaforma web SYNEGRY non offra solo risorse formative e possibilità di contatti ma possa anche offrire le informazioni più aggiornate e di rilievo, organizzate per settore o attività in programma. I partner SYNERGY dovrebbero inoltre assicurarsi che le attività di disseminazione siano mirate per promuovere gli interessi degli imprenditori e di altri soggetti interessati al networking. E’ stato messo in evidenza che questo è importante non solo per mettere insieme gli imprenditori, ma anche per promuovere la collaborazione tra aziende e enti di formazione. 2 connect Business ha infine dimostrato che seminari e meeting sono utili e che è auspicabile promuovere la creazione di reti non solo attraverso internet ma anche attraverso connessioni nella vita reale.

Tema: Learning Partnerships tra VET e Community Business

Soufflearning intende offrire formazione on-the-job e qualificazione alle piccole e micro-imprese per aiutarle a contrastare la loro resistenza strutturale ad intraprendere programmi VET. Le SME spesso non possono permettersi di inviare i loro dipendenti a seminari esterni e, quando lo fanno, spesso incontrano contenuti irrilevanti per la loro attività. Per affrontare questo problema, Soufflearning crea un'offerta di formazione su misura, modellandolo sulle esigenze di ogni datore di lavoro e fornendo formazione flessibile e mirata, offerta da formatori esperti come parte di un processo formativo in-house. In questo modello non esistono contenuti standardizzati e in questo modo i formatori devono possedere competenze specifiche per poter essere in grado di offrire una formazione che davvero si integra con il lavoro della persona da formare. Questo approccio alla formazione work-based si basa su moduli di mini-learning incentrati su esigenze specifiche, e integra l'apprendimento autonomo nel programma di lavoro. Inoltre, i contenuti sono immediatamente applicabili nel lavoro quotidiano del lavoratore in formazione.

La metodologia di Soufflearning comprende formazione in-house training, situazioni di lavoro reale, formazione individuale e interventi motivazionali e garantisce un impatto a lungo termine attraverso la diretta connessione tra i contenuti insegnanti e l'applicazione sul posto di lavoro. Il metodo Soufflearning è stato accolto con molto interesse dalle SME a causa della sua flessibilità, dell'autenticità dei contenuti e dell'integrazione della formazione nei compiti lavorativi quotidiani. I risultati e gli effetti della formazione hanno avuto un'influenza positiva sul turnover delle aziende perché gli addetti hanno iniziato a operare in modo più professionale verso i clienti e hanno percepito incentivi per i cambiamenti apportati alla strategia aziendale. Per quanto riguarda i benefici che Soufflearning può apportare a SYNERGY, non si tratta solo di evidenziare l'importanza di promuovere la formazione nelle micro-imprese e di sviluppare materiale che risponda alle esigenze delle SME, ma anche di sviluppare le risorse formative più adatte. Queste risorse devono essere rilevanti rispetto ai compiti lavorativi dei lavoratori/formandi e i risultati devono essere facilmente misurabili. Il programma ha inoltre raccomandato che i formatori siano addestrati a stabilire relazioni affidabili con i loro studenti e a valutare i propri punti di forza e di debolezza. Per questo, il curriculum Train the Trainer di SYNERGY dovrà tenere questi aspetti in considerazione. Oltre al curriculum, dovrebbe essere creata una sorta di road-map per guidare i formatori nel processo di valutazione in modo che essi siano sicuri di sviluppare il giusto materiale per le imprese. Appare chiaro inoltre che le SME hanno bisogno di creare reti per condividere la loro conoscenza in modo da evitare di spendere tempo e denaro in formazione non rilevante. Passando ai prodotti che possono essere utilizzati da SYNERGY, il manuale formativo contiene informazioni utili per i formatori e le imprese, una panoramica del programma di lavoro e una prima versione di diario elettronico. Queste risorse possono tutte essere usate per i target group di SYNERGY.

Soufflearning ha inoltre prodotto dei questionari di valutazione in inglese, tedesco e italiano che possono essere usati per valutare l'impatto dell'approccio SYNERGY.

Raccomandazioni del Research Summary Report

Sulla base delle best practice presentate, i partner di progetto possono estrapolare una serie di raccomandazioni che possono essere applicate nello sviluppo del progetto SYNERGY.

Piattaforma Online

- La piattaforma online di SYNERGY non deve essere intesa solo come un database per il the mini-learning format, ma come un'opportunità per fare rete. La piattaforma deve essere inoltre usata per condividere notizie, informazioni e conoscenza.
- E' necessario stabilire e sviluppare una metodologia che possa identificare e valutare in maniera affidabile i fabbisogni formativi delle aziende. Questo può essere fatto utilizzando uno strumento online che possa fornire una guida per l'utenza attraverso le varie fasi, analizzando i fabbisogni, le competenze e le preferenze sulla base di un processo relativamente semplice di rating. Queste informazioni possono essere analizzate da esperti per progettare i contenuti formativi descritti.
- E' opportuno creare un database di risorse relative al mini-learning format che possa essere usato dai MEO e dagli operatori VET.
- Prima della realizzazione della formazione, è importante concordare come i partecipanti saranno coinvolti, se per email o Skype, e come sarà svolto il processo di registrazione. Maggiore sarà il livello di interazione online, migliore sarà il risultato, poiché le reti micro-sociali costituiranno dei portali online e l'uso dell'ITC dovrà essere assolutamente incoraggiato lungo tutto il progetto.

Programma Train the Trainer

- Per assicurarsi che tutti i tutor VET prendano parte al programma formativo, dovranno essere fissate delle Linee Guida. Queste Linee Guida dovranno prevedere che tutti i tutor coinvolti abbiano almeno 2 anni di esperienza lavorativa nell'educazione degli adulti.
- I partner SYNERGY devono decidere se i tutor VET hanno bisogno di un certo tipo di pre-requisiti relative alla formazione imprenditoriale pregressa, o se il curriculum Train the Trainer può anche includere moduli aggiuntivi per formare tutor non-business a fare da supporto alla comunità the business.
- Il programma che SYNERGY realizzerà avrà bisogno di riconoscere l'esperienza professionale dei tutor VET e dovrà fornire loro adeguato supporto per il loro nuovo ruolo di facilitatori della comunità di business.
- Il programma formativo proposto da SYNERGY deve essere costruito sulle risorse già disponibili e già testate con successo attraverso altri progetti, adottando le raccomandazioni prodotte come punto di partenza.

Programma di addestramento per i MEO

- La ricerca indica che i programmi formativi per gli imprenditori e i manager sono spesso troppo generici. Le imprese coinvolte nel progetto hanno espresso preferenza per corsi più brevi e modulari che possano essere disponibili in formato

blended oppure interamente online. Questi risultati devono essere tenuti nella dovuta considerazione nel momento di progettare il programma di addestramento per i MEO.

- Gli imprenditori concordano sul fatto che sarebbe necessario definire incentivi per gli imprenditori e i manager che accedono alla formazione.

B2B Networking e Trasferimento di Conoscenze

- Nel momento di creare reti, che siano regionali o locali, non dobbiamo tralasciare di collegare gli imprenditori più esperti con quelli meno esperti in una relazione di mentoring. In questo modo, i più esperti possono guidare i meno esperti e aiutarli ad entrare nei mercati e a ridurre il loro rischio di insuccesso. Questo mostra che c'è spazio per un ruolo di trasferimento tacito di conoscenza per gli imprenditori all'interno di SYNERGY.
- Alcuni imprenditori hanno inoltre dichiarato di aver apprezzato i workshop perché è stata loro data l'opportunità di incontrare altri imprenditori e professionisti del settore VET direttamente, ed alcuni hanno valutato questa esperienza come molto positiva per la loro formazione.
- I dati raccolti durante le sessioni di workshop indicano che i MEO possono trovare utile un tutor VET che li consigli sui fattori chiave nel processo di assunzione di risorse umane. Questo può essere utile nello sviluppare una relazione tra aziende e il progetto.

Conclusioni

Come detto in precedenza, esiste in Europa una distanza significativa tra gli operatori della formazione professionale (VET) e gli imprenditori. Il progetto SYNERGY intende colmare questa lacuna attraverso lo sfruttamento dei risultati della ricerca e assicurando che tutti i prodotti formativi sviluppati siano effettivamente utili rispetto alle esigenze dei target group. La ricerca ha dunque identificato le best practice per sostenere lo sviluppo della formazione in-service e per identificare, nello stesso tempo, ogni fattore di rischio potenziale nell'ambito del programma di addestramento alla pedagogia per i MEO. Il consorzio ha raggiunto questi obiettivi di ricerca attraverso la realizzazione di una ricerca documentale che ha individuate la strategia di implementazione più appropriate per la formazione prevista. I partner di progetto lavoreranno per assicurare che tutti i contenuti formativi e le risorse di apprendimento siano basate sulle esigenze dei professionisti VET e dei micro-imprenditori, dal momento che essi rappresentano gli attori chiave coinvolti nell'assicurare il successo delle reti micro-sociali SYNERGY. La realizzazione di queste reti dovrebbe promuovere inoltre il successo futuro del networking business-to-business e SME – VET nel contesto europeo.