

Glossario

Modulo 2:

Quadro normativo (www.wisegeek.com/what-is-a-regulatory-framework.htm)

- insieme di norme che regolamentano qualcosa; un modello che è possibile utilizzare per attuare riforme ed eliminare norme in modo efficace e logico

Registrazione civile (definizione delle Nazioni Unite)

- un processo in cui i principali eventi vitali che si verificano in una popolazione sono ufficialmente registrati
- registrazione continua, permanente, obbligatoria e universale del verificarsi e delle caratteristiche di eventi vitali in una popolazione in conformità con i requisiti di legge del paese

Modulo 3:

Pianificazione strategica (definizione del Cambridge Dictionary)

- un processo in cui i dirigenti di un'azienda decidono cosa vogliono ottenere e attraverso quali azioni, definendo quale sia il miglior utilizzo delle risorse per farlo

Progetto (Dizionario Cambridge)

- un'opera pianificata o un'attività che è definita in un determinato periodo di tempo ed è destinata a raggiungere uno scopo particolare

Project management o gestione del progetto (Dizionario Cambridge)

- l'attività di organizzazione e controllo di un progetto

Modulo 4:

Unique selling point (Punto unico di vendita)

- qualcosa che fa risaltare la vostra offerta rispetto alla concorrenza.

Matrice di segmentazione del mercato (Market segmentation matrix)

- mappa che mostra dove c'è una nicchia di mercato che non viene coperta da nessun altro.

Value proposition canvas

- strumento che aiuta a connettersi alle esigenze del cliente attraverso le proprie offerte

Segmentazione del cliente

- la pratica di dividere una base di clienti in gruppi di individui che sono simili in maniera rilevante per il marketing, come l'età, il sesso, gli interessi e le abitudini di spesa

Business Model Canvas

- modello di gestione strategica e "lean startup" (startup snella) per lo sviluppo di nuovi modelli di business o per la documentazione di quelli esistenti. Si tratta di un grafico visivo con elementi che descrivono la proposta di valore di un'azienda o di un prodotto, l'infrastruttura, i clienti e le finanze.

Break-even analysis

- strumento finanziario che vi aiuta a determinare in quale fase la vostra azienda, o un nuovo servizio o prodotto, sarà redditizia.



Modulo 5:

Differenze culturali nelle imprese internazionali

(<https://www.globalnegotiator.com/international-trade/dictionary/cultural-differences/>)

- Differenze nei valori personali e nell'assunto che le persone fanno su come è organizzato il business

Communication (definizione da Dizionario di Oxford)

- la trasmissione o lo scambio di informazioni attraverso la parola, la scrittura o l'uso di altri mezzi di comunicazione
- la trasmissione o la condivisione di idee e sentimenti di successo

Comunicazione verbale (Cohen, D. Il linguaggio del corpo, Orme Editori, Roma, 2012; Molcho, S., I linguaggi del corpo, Edizioni red, Como, 2007)

- la trasmissione o lo scambio di informazioni attraverso la parola, la scrittura o l'uso di altri mezzi di comunicazione
- la trasmissione o la condivisione di idee e sentimenti di successo
- capacità di entrare in relazione con gli altri nel campo della comunicazione, dando e ricevendo feedback

Comunicazione non verbale (Cohen, D. Il linguaggio del corpo, Orme Editori, Roma, 2012; Molcho, S., I linguaggi del corpo, Edizioni red, Como, 2007,

<https://www.businessstopia.net/communication/non-verbal-communication-different-cultures>)

- Si riferisce al linguaggio del corpo. Il linguaggio più elementare è il linguaggio dei gesti. Ci sono molti tipi di comunicazione non verbale come il contatto visivo, i movimenti delle mani, le espressioni facciali, il tatto, i gesti, l'aspetto, il movimento e la postura del corpo, le espressioni facciali, il paralinguaggio, lo spazio fisico (prossemica). Il linguaggio del corpo è spesso il mezzo di comunicazione più efficace.

Ascolto attivo

- Capacità di ascoltare con un alto grado di attenzione e di coinvolgimento comunicativo, con apertura mentale, empatia e rispetto, accettando la visione prospettica degli altri senza pregiudizi, dando una risposta appropriata/controllata alle reali esigenze dei destinatari

Empatia (definizione del Dizionario Collins)

- Capacità di condividere i sentimenti e le emozioni di un'altra persona come se fossero i propri

Modulo 6:

Value proposition canvas

- strumento che aiuta a connettersi alle esigenze del cliente attraverso le proprie offerte

Business Model Canvas

- modello di gestione strategica e "lean startup" (startup snella) per lo sviluppo di nuovi modelli di business o per la documentazione di quelli esistenti. Si tratta di un grafico visivo con elementi che descrivono la proposta di valore di un'azienda o di un prodotto, l'infrastruttura, i clienti e le finanze.

Desirabile

- la gente lo vuole

Fattibile

- è possibile farlo



Viabile

- Non si va in bancarotta/non va in fallimento