



Chamber mentoring
for international growth

Presentazione per le imprese



**Camera di Commercio
Roma**

FORMA CAMERA
Azienda Speciale



Chamber mentoring for international growth è un percorso di guida e assistenza che nasce da un'azione sinergica tra la rete delle **Camere di Commercio in Italia** e quella delle **Camere di Commercio Italiane all'estero**, che hanno selezionato i migliori mentor di origine italiana per sostenere lo sviluppo delle imprese italiane

soggetto promotore	<i>Unioncamere</i>
soggetti attuatori	<i>Camere di commercio italiane all'estero (CCIE)</i> <i>Sistema camerale italiano</i> <i>Mentor</i>
soggetti beneficiari	<i>Mentee</i>

le parole chiave del progetto



MENTORING

relazione tra due soggetti in cui il soggetto con più esperienza – **mentor** - offre volontariamente sapere e competenze acquisite e le condivide con soggetti con minore esperienza - **mentee** - per favorirne la crescita personale e professionale.

MENTOR

manager o imprenditore italiano che vive all'estero e che mette gratuitamente la propria esperienza a disposizione di imprese italiane

MENTEE

imprenditore o manager di azienda italiana interessato ad aumentare la propria competitività anche attraverso una migliore posizione sui mercati esteri



valori alla base della relazione di mentoring

- dialogo aperto e trasparente
- confidenzialità
- assenza di conflitti di interesse
- assenza di relazioni commerciali e/o finanziarie tra mentor e mentee
- condivisione di esperienza professionali
- apertura all'apprendimento



- attivare un network internazionale di mentor italiani che vivono e lavorano all'estero, in grado di contribuire alla crescita delle PMI italiane attraverso un percorso di apprendimento guidato
- offrire ad imprenditori e manager italiani un'occasione di sviluppo personale, professionale, aziendale
- favorire lo scambio di esperienze e buone pratiche



Il mentee sarà un **imprenditore**, un **manager** o una persona che ricopre un **ruolo decisionale** all'interno di un'azienda ed è:

- interessato ad aumentare la propria cultura d'impresa e sviluppare il proprio business sui mercati esteri
- dotato di forte **motivazione al cambiamento**
- interessato ad ampliare le proprie conoscenze e competenze personali

L'**azienda del mentee** dovrà preferibilmente:

- aver introdotto negli ultimi anni elementi di **innovazione**
- aver già maturato esperienza su **mercati esteri** o aver messo a punto un **piano di internazionalizzazione** da sviluppare a breve

vantaggi per il mentee



- ampliamento delle proprie competenze e crescita professionale attraverso un percorso di affiancamento con persone altamente qualificate e motivate
- aumento della propria consapevolezza identitaria
- incremento delle proprie relazioni professionali
- outlook sul mercato estero



E' un professionista con le seguenti caratteristiche:

- ha radici italiane e conoscenza del mercato italiano
- vive e lavora all'estero
- ha almeno 10 anni di esperienza professionale
- ricopre una posizione manageriale in settori innovativi e prioritari per i fabbisogni di upgrading delle PMI italiane
- è motivato a mettere a condividere la propria esperienza professionale e i propri contatti
- è disposto a mettere a disposizione la sua esperienza a titolo gratuito



chi NON è il mentor

Il mentor NON è:

- un consulente aziendale
- uno che parla di successo e non di crescita personale, di esperienze, di relazioni personali
- uno che insegna, piuttosto che condividere un'esperienza/passione
- uno che fa le cose al posto del mentee, invece di suggerire la strada da percorrere
- uno che dice "NON FARE COSI'", ma dice "E SE PROVASSI A FARE COSI'?"



Il mentor:

- aiuterà il mentee a formalizzare le sue esigenze e a focalizzare i propri limiti e i propri punti di forza, lo stato del suo posizionamento competitivo e di mercato
- aiuterà il mentee a capire dove migliorare, condividendo e facendo propri i valori e le regole della propria organizzazione
- faciliterà i processi di cambiamento e innovazione



criteri di selezione delle imprese mentee

Un'azienda aperta all'internazionalizzazione

- l'azienda è già operante o ha già pianificato la sua presenza su almeno un mercato estero
- l'azienda ha uno specifico e concreto interesse per il territorio estero per cui si candida (è già operante in quell'area estera o ha pianificato di farlo)



criteri di selezione delle imprese mentee

Un'azienda aperta all'innovazione

L'azienda ha introdotto negli ultimi 2 anni o sta introducendo un'innovazione:

- **di prodotto e /o di servizio** *prodotti /servizi nuovi o significativamente migliorati in termini di caratteristiche tecniche, funzionali, uso di materiali e componenti, prestazioni, facilità d'uso, ecc*
- **di processo** *adozione di un processo di produzione, di sistema di logistica, di distribuzione nuovo o significativamente migliorato*
- **organizzative** *mutamenti significativi nella gestione aziendale, nell'organizzazione del lavoro o nelle relazioni con l'esterno, ecc.*
- **di marketing** *adozione di nuove strategie di marketing che differiscono significativamente da quelle precedentemente attuate dall'impresa, ad es. innovazioni nel design, nel packaging, nella commercializzazione, nelle politiche di prezzo, ecc.)*
- **di mercato** *nuove aree nazionali o estere e/o nuovi target/fasce di mercato*



criteri di selezione delle imprese mentee

Il candidato mentee è motivato a partecipare

- esprime una motivazione chiara allo sviluppo personale, professionale e aziendale
- è orientato al raggiungimento di un risultato concreto
- è disposto a condividere informazioni aziendali
- è disposto a dedicare 30 ore del suo tempo nell'arco di 8 mesi alla relazione con il mentor

le fasi del progetto



Candidatura delle imprese e matching mentor-mentee



le fasi del progetto



Erogazione servizio di mentoring





codice etico per mentor e mentee

- Mentor e Mentee si impegnano a prendere parte al programma attivamente e a evitare interruzioni o discontinuità di partecipazione se non per dichiarati e validi motivi
- Mentor e mentee si impegnano a non intraprendere rapporti professionali durante il percorso di mentoring
- Mentor e mentee garantiscono l'assenza di conflitti di interesse nel loro rapporto
- il mentee si impegna a fornire al mentor una descrizione veritiera, trasparente e completa della propria azienda
- Mentor e mentee si impegnano a non trasmettere a terze parti informazioni sensibili condivise nel corso della loro relazione di mentoring
- Mentor e Mentee si impegnano a dedicare alla loro relazione 30 ore del proprio tempo nell'arco massimo di 8 mesi



codice etico per mentor e mentee

- Mentor e Mentee si impegnano a definire un piano di lavoro che verrà periodicamente monitorato dal team di progetto, attraverso questionari o brevi interviste
- Mentor e Mentee si impegnano a seguire i diversi step concordati con l'obiettivo di giungere ad un risultato finale che sarà descritto in un breve report
- il Mentor non agirà come consulente nello svolgimento del percorso
- entrambe le parti sono libere di interrompere il programma qualora non si evinca un approccio positivo e costruttivo o nel caso in cui intervengano gravi impedimenti o disaccordi tra le parti.
- l'organizzazione è tenuta a interrompere la relazione nel caso in cui il percorso tra le due parti non venga avviato entro i primi due mesi.



modalità e tempi di sviluppo del progetto

entro il 7 luglio le imprese si candidano

entro metà settembre i mentor consultano i profili delle imprese candidate sui loro mercati e effettuano la loro scelta

entro fine settembre le imprese vengono informate sull'esito della loro candidatura dal proprio ente camerale di riferimento e accettano eventuale proposta di matching

entro fine novembre avvio di tutte le relazioni di mentoring

entro giugno 2018 conclusione del progetto



Chamber mentoring
for international growth

per maggiori informazioni:



Camera di Commercio
Roma



FORMA CAMERA
Azienda Speciale

ELGA MARINI

[t] 06.5711740 | [e] e.marini@formacamera.it

www.chambermentoring.it