**Diapositive commentate docenti – attività complementari**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  | Le capacità imprenditoriali possono essere allenate, come mostrano i tre esempi di attività elencati nelle diapositive seguenti. |
|  | Questa attività è consapevolmente descritta in modo tale che le persone in formazione sono obbligati ad avvicinare qualcuno che non conoscono ancora.  I fondatori devono sempre entrare in contatto con le persone e chiedere loro qualcosa: informazioni, ulteriori contatti, feedback, tempo e denaro.  È quindi importante superare la timidezza di avvicinarsi ad altre persone - anche quelle che non si conoscono ancora. |
|  | Anche in questa attività, si tratta di chiedere un favore a qualcuno che non si conosce ancora. |
|  | Con questa attività si esercitano delle abilità, che sono poi importanti anche per la vendita di prodotti e servizi. Per esempio, dovete trovare argomenti che rendano l’oggetto di scambio che possedete interessante per l’altra persona. |