



GIGGERS



COURSE CONTENTS



Co-funded by
the European Union

2022-1-DE-KA220-ADU-000086609

Benvenuto nel GIGGERS LEARNING PROGRAM

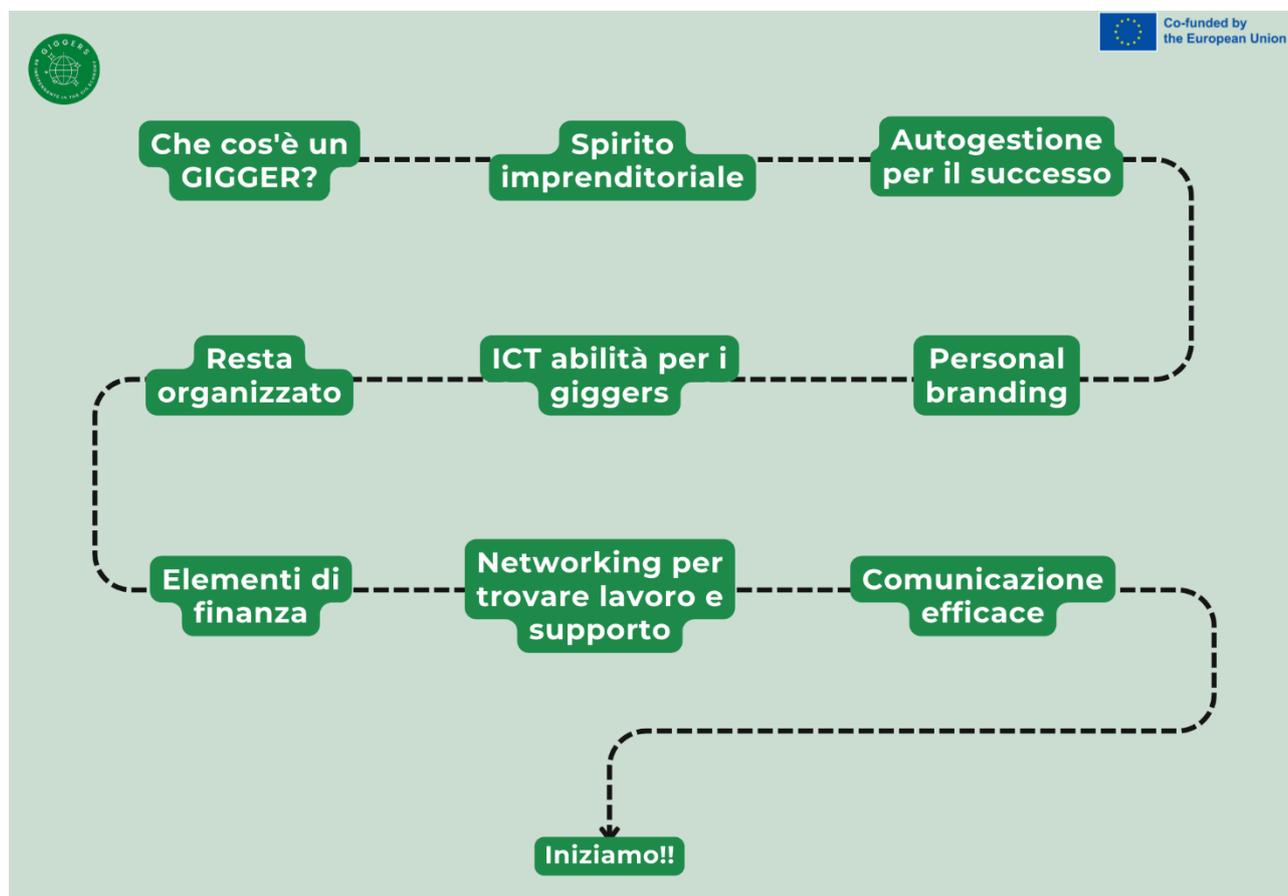
Si tratta di una possibilità di apprendimento autogestita, gratuita e completamente indipendente per coloro che sono interessati a diventare lavoratori autonomi.

Ci stiamo concentrando sulla GIG Economy che offre flessibilità ai lavoratori, consentendo loro di assumere incarichi on-demand, basati su progetti od occasionali.

Che tu sia un consulente esperto o che stia esplorando le possibilità di diventare un libero professionista, questo corso mira a offrirti le competenze di base consentendoti di:

- ✓ lavorare su diversi progetti
- ✓ trattare con diversi clienti e datori di lavoro
- ✓ utilizzare al meglio le tecnologie per offrire un servizio di qualità
- ✓ rispettare i termini del tuo contratto od ordine.

Lavorare in modo indipendente nella GIG Economy richiede forti capacità di gestione, autodisciplina e la capacità di mantenere la concentrazione e la motivazione per tenere sotto controllo la propria produttività e la capacità di lavorare in modo indipendente.



Questo corso ti aiuterà:

- ✓ a capire meglio come lavorare su diversi progetti
- ✓ ad avere una mentalità imprenditoriale
- ✓ ad aumentare la capacità di gestire il lavoro
- ✓ ad utilizzare le tecniche di marketing per essere visibile sui social media, in modo professionale.



Co-funded by
the European Union

Iscriviti ora! E' gratis! <https://giggersproject.eu/#Services>

Alcuni elementi trattati nel nostro corso ti aiuteranno a migliorare il modo in cui organizzi il tuo lavoro. Tutti gli elementi di questo corso sono utili a tutti coloro che sono interessati a lavorare in modo indipendente, all'interno o non all'interno della GIG Economy. Le competenze che il corso ti aiuterà a sviluppare sono abbastanza simili a quelle di qualsiasi lavoratore del XXI secolo.

Alla fine del corso, avrai una migliore comprensione di come lavorare su diversi ordini o progetti contemporaneamente, mantenendoti organizzato e motivato. L'obiettivo del corso è quello di fornirti gli strumenti gestionali e organizzativi necessari per essere un lavoratore autonomo, ovvero quel mix di competenze che puoi associare al tuo profilo professionale, per lavorare al meglio come libero professionista.

Il consorzio

Il progetto GIGGERS riunisce un gruppo eterogeneo di partner impegnati a promuovere lo sviluppo delle competenze e a offrire opportunità a chi desidera lavorare nella gig economy.

FRAMEWORK, un'associazione italiana senza scopo di lucro, si dedica alla promozione di opportunità di apprendimento permanente e sviluppo professionale. La sua missione è quella di dare potere ai cittadini migliorando le loro capacità di occupabilità, competenze digitali e capacità complessive per raggiungere i loro obiettivi professionali e personali. Con un focus sull'ispirazione di adulti, anziani, giovani ed educatori in vari settori, FRAMEWORK mira a fornire un quadro strutturato che consenta agli individui di trasformare le loro idee in piani e progetti concreti.

Penguin Academy, accademia di consulenza e istruzione con sede a Colonia, in Germania, che offre servizi di formazione in collaborazione con esperti di vari settori. Situata in un'area altamente industrializzata, Penguin Academy può facilitare visite aziendali e tirocini presso aziende leader a livello mondiale, offrendo una preziosa esperienza pratica. Le loro partnership si estendono a diversi settori, tra cui tecnologia, produzione, farmaceutica, automotive, servizi e turismo, consentendo loro di offrire servizi di alta qualità e facilmente accessibili ai propri clienti.

Skills Zone Malta è un centro di formazione specializzato in imprenditorialità, sviluppo personale e soft skill. Con un team di formatori professionisti, fornisce formazione sia faccia a faccia che online, soddisfacendo la crescente domanda di miglioramento delle soft skill come risoluzione dei conflitti, benessere, comunicazione, intelligenza emotiva, problem solving, capacità di presentazione, gestione del tempo, capacità interpersonali, marketing, definizione degli obiettivi, social media, leadership e gestione. Skills Zone Malta ha esperienza nell'analisi del gap di competenze, nello sviluppo di contenuti di formazione somministrati tramite aule virtuali, sessioni faccia a faccia o approcci di apprendimento misto.

B-Creative, associazione con sede in Svezia, sviluppa corsi, eventi e workshop incentrati sull'apprendimento delle lingue, sui viaggi virtuali, sui concetti educativi e sui concetti culturali. Con una solida rete di ONG, organizzazioni educative e associazioni in Svezia e in Europa, B-Creative porta con sé una vasta esperienza in progetti europei, sviluppo di materiale didattico, marketing, networking e un focus sulle esigenze individuali. La loro competenza include lo sviluppo di materiale didattico per vari gruppi target, come competenze imprenditoriali e istruzione e formazione ICT.

Insieme, questi partner apportano al progetto GIGGERS un patrimonio di conoscenze, competenze e risorse, garantendo un approccio completo ed efficace al supporto delle persone nella gig economy.



LA GIG ECONOMY

La digitalizzazione non sta cambiando solo la natura dei posti di lavoro e lo sviluppo delle competenze, ma anche il modo in cui il lavoro viene assegnato. Le piattaforme di lavoro digitali stanno portando innovazione nell'assegnazione del lavoro. Negli ultimi anni, il lavoro su piattaforma è cresciuto in modo esplosivo in Europa e altrove.

Circa 150 milioni di persone in Nord America e in Europa occidentale lavorano oggi come liberi professionisti, la maggior parte dei quali in industrie ad alta intensità di conoscenza e in occupazioni creative. Il lavoro su piattaforma digitale è stato descritto come in grado di aumentare la produttività, migliorare la flessibilità e facilitare l'integrazione nel mercato del lavoro, fornendo una fonte di reddito ai gruppi emarginati. <https://www.ceps.eu/ceps-publications/digital-labour-platforms-in-the-eu/>

Oggi la Commissione europea propone una serie di misure per migliorare le condizioni di lavoro nelle piattaforme e per sostenere la crescita sostenibile delle piattaforme di lavoro digitale nell'UE.

Cosa sono le piattaforme digitali del lavoro?

Le piattaforme di lavoro digitale sono aziende basate su internet che intermediano e organizzano il lavoro fornito da lavoratori o lavoratori autonomi a clienti terzi. Il lavoro può essere fornito in un luogo fisico specifico "in loco" (ad esempio, consegna di cibo, ride-mailing) oppure online (ad esempio, codifica di dati, servizi di traduzione).

Il modello di business delle piattaforme di lavoro digitali si basa su tecnologie basate su algoritmi per far incontrare in modo efficiente domanda e offerta di lavoro o servizi. Queste piattaforme offrono alle persone la possibilità di guadagnarsi da vivere o di ottenere un reddito aggiuntivo. Ne possono beneficiare soprattutto coloro che altrimenti avrebbero difficoltà a entrare nel mercato del lavoro, come i giovani, le persone con un passato da migranti o quelle con responsabilità di assistenza.

Qual è lo stato attuale dell'economia delle piattaforme dell'UE?

Nell'UE sono attive più di 500 piattaforme di lavoro digitale. Esse comprendono sia aziende internazionali che piccole start-up nazionali o locali. La maggior parte di queste piattaforme fornisce servizi "on-location". Si stima che i ricavi dell'economia delle piattaforme nell'UE ammontino a 20 miliardi di euro. Tuttavia, oggi le piattaforme di lavoro digitale si trovano di fronte a un mosaico di leggi e normative diverse in tutta l'UE, che rendono difficile l'espansione delle loro attività oltre confine.

Più di 28 milioni di persone nell'UE lavorano attraverso piattaforme di lavoro digitali. Entro il 2025, si prevede che il loro numero raggiungerà i 43 milioni. Tuttavia, circa il 55% delle persone che lavorano attraverso le piattaforme guadagna meno del salario minimo orario netto del Paese in cui lavora. In media, le persone che lavorano attraverso le piattaforme trascorrono 8,9 ore a settimana svolgendo attività non retribuite (ad esempio, ricerca di compiti, attesa di incarichi), contro le 12,6 ore di attività retribuite.

Qual è il rapporto tra le società di piattaforma e le persone che vi lavorano?

Il lavoro su piattaforma può essere soggetto a diversi gradi di controllo da parte della piattaforma. A seconda del grado di supervisione, le piattaforme di lavoro digitale possono essere considerate come datori di lavoro di persone, di cui organizzano e controllano il lavoro.

Per "persone che lavorano attraverso le piattaforme" o "persone che svolgono un lavoro su piattaforma" si intendono le persone il cui lavoro è organizzato attraverso una piattaforma di lavoro

digitale, indipendentemente dal loro status legale di occupazione (lavoratore, lavoratore autonomo o qualsiasi status di terza categoria, che può esistere a livello di Stato membro).

Ad oggi, oltre il 90% delle piattaforme di lavoro digitale nell'UE classifica le persone che lavorano attraverso di esse come lavoratori autonomi. Dei 28 milioni di persone stimate che lavorano attraverso le piattaforme nell'UE, 5,5 milioni potrebbero essere attualmente classificati in modo errato. I restanti 22,5 milioni di persone sono classificati correttamente, come lavoratori dipendenti o autonomi.

Di conseguenza, ad alcune persone che lavorano attraverso piattaforme digitali di lavoro vengono negati i diritti lavorativi e sociali che deriverebbero da uno status di lavoratore. Tra questi, il diritto a un salario minimo (laddove esiste), la contrattazione collettiva, la tutela dell'orario di lavoro e della salute, il diritto a permessi retribuiti o a un migliore accesso alla protezione contro gli infortuni sul lavoro, la disoccupazione, la malattia e la pensione di vecchiaia.

Allo stesso tempo, i veri lavoratori autonomi che lavorano attraverso le piattaforme otterranno maggiore chiarezza sui loro termini e condizioni e saranno in grado di comprendere meglio i meccanismi alla base dell'assegnazione e della proposta di incarichi. Ciò dovrebbe migliorare la sicurezza e la prevedibilità del loro reddito.

QUALI SONO LE SFIDE CHE I LAVORATORI DELLE PIATTAFORME DEVONO AFFRONTARE?

La gig economy cambia radicalmente tre dimensioni principali della natura del lavoro:

- l'opera stessa
- la persona che esegue il lavoro e
- dove si svolgerà il lavoro

I lavoratori delle piattaforme sono solitamente classificati come lavoratori autonomi dalle piattaforme stesse. Nella maggior parte degli ordinamenti giuridici europei, ciò significa che non hanno accesso o hanno accesso limitato alle tutele del lavoro, come i diritti di contrattazione collettiva, la tutela della salute e della sicurezza e i regimi di sicurezza sociale.

Inoltre, l'occupazione e il reddito sono spesso imprevedibili e determinati da algoritmi che sfuggono al controllo dei lavoratori. Le condizioni di lavoro variano a seconda del tipo di piattaforma, della natura dei compiti e del livello di competenze richiesto per svolgerli.

Una ricerca condotta da SelectHub¹ afferma che una grande percentuale di lavoratori Millennials e Gen Z è interessata alla gig economy, sia diventando freelance a tempo pieno che svolgendo attività collaterali. Le aziende stanno aderendo alla gig economy e quelle che non lo fanno stanno perdendo buone risorse. Gli studi dimostrano che il 30% delle aziende Fortune 500 sta già assumendo attraverso questo canale.

Essere classificati come lavoratori significa che i lavoratori della piattaforma avranno accesso a:

- tempi di riposo garantiti e ferie pagate;
- almeno il salario minimo nazionale o settoriale (ove applicabile);
- sicurezza e protezione della salute;

¹ <https://www.selecthub.com/hris/hr-trends/>

- indennità di disoccupazione, malattia e assistenza sanitaria;
- congedo parentale;
- diritti pensionistici;
- prestazioni relative a infortuni sul lavoro e malattie professionali.

La proposta di direttiva della Commissione mira anche ad aumentare la trasparenza nell'uso degli algoritmi da parte delle piattaforme, garantendo un monitoraggio umano e il diritto di contestare le decisioni automatizzate.

Le autorità nazionali spesso hanno difficoltà ad accedere ai dati relativi alle piattaforme e alle persone che vi lavorano. La proposta della Commissione intende aumentare la trasparenza delle piattaforme, chiarendo gli obblighi esistenti di dichiarazione del lavoro alle autorità nazionali. Le nuove norme richiederanno alle piattaforme di mettere a disposizione delle autorità nazionali alcune informazioni sulle loro attività e sulle persone che lavorano attraverso di esse.

COSA SIGNIFICHERÀ LA DIRETTIVA PER I LAVORATORI AUTONOMI CHE LAVORANO ATTRAVERSO LE PIATTAFORME?

Oltre il 90% delle piattaforme di lavoro digitali attive nell'UE classifica le persone che vi lavorano come lavoratori autonomi. La maggior parte di queste persone è realmente autonoma nel proprio lavoro e può utilizzare il lavoro su piattaforma come un modo per sviluppare le proprie attività imprenditoriali. Questo vero e proprio lavoro autonomo sta dando un contributo positivo alla creazione di posti di lavoro, allo sviluppo delle imprese, all'innovazione, all'accessibilità dei servizi e alla digitalizzazione nell'UE.

Alcune delle piattaforme digitali di lavoro che attualmente esercitano un certo controllo sulle persone che lavorano attraverso di esse, potrebbero dover adeguare i loro termini e condizioni per garantire che operino davvero con un vero lavoro autonomo. Di conseguenza, i lavoratori autonomi potrebbero vedere rivisti i loro accordi di lavoro per assicurarsi che venga loro concessa la piena autonomia che il lavoro autonomo comporta. Ciò rafforzerà ulteriormente la capacità dei lavoratori autonomi di trarre vantaggio dalle loro possibilità imprenditoriali, ad esempio fissando le proprie tariffe o sviluppando un proprio bacino di clienti. Per chi è già un vero lavoratore autonomo, non cambierà nulla. Manterranno i loro benefici.

Tutti i lavoratori autonomi che operano attraverso le piattaforme otterranno diritti simili a quelli dei lavoratori per quanto riguarda la gestione algoritmica. Ciò include in particolare il diritto a una maggiore trasparenza degli strumenti automatizzati utilizzati e ai meccanismi di ricorso e revisione delle decisioni prese dagli algoritmi.

QUALE SARÀ L'IMPATTO DELLA PROPOSTA SULLE IMPRESE?

Le nuove norme andranno a vantaggio delle piattaforme di lavoro digitali, garantendo la certezza del diritto per le loro attività in tutta l'UE e sostenendo la loro crescita sostenibile. Garantiranno che la nuova economia non goda di un vantaggio competitivo rispetto alle aziende "di mattoni e malta", potendo risparmiare sui costi attraverso l'errata classificazione dei lavoratori delle piattaforme come lavoratori autonomi, non pagando le prestazioni sociali a cui hanno diritto. In una fase di adattamento, alcune imprese di piattaforma possono decidere di adattare le loro pratiche per evitare qualsiasi rischio di riclassificazione.

QUALE SARÀ L'IMPATTO DELLA PROPOSTA SUGLI STATI MEMBRI?

Le norme proposte faranno chiarezza sul luogo in cui viene svolto il lavoro di piattaforma, su chi lo svolge e su quali Stati membri sono responsabili dell'applicazione delle leggi in materia di fiscalità e protezione sociale. La chiarezza sullo status occupazionale e sui relativi contributi fiscali e previdenziali favorirà la sostenibilità dei sistemi di protezione sociale e dei bilanci pubblici. Si stima che gli Stati

membri riceveranno tra 1,6 e 4 miliardi di euro all'anno in contributi annuali quando i falsi lavoratori autonomi saranno correttamente classificati come lavoratori, a seconda del numero di persone riclassificate.²

Situazione in Italia

LEGISLAZIONE SPECIFICA DEL PAESE

In Italia, la Gig Economy è un modello economico basato sul lavoro "a chiamata", "occasionale" e "temporaneo". Le aziende possono assumere **collaboratori indipendenti** e **freelance** accanto a dipendenti a tempo pieno e indeterminato.³

Le leggi italiane prevedono un'ampia gamma di tutele a favore dei lavoratori subordinati e non dei lavoratori autonomi. La più recente giurisprudenza italiana ha affermato che i lavoratori della gig economy non possono essere classificati come dipendenti. In particolare, essi hanno la possibilità di scegliere se accettare o meno l'ordine e quindi non possono essere considerati dipendenti. In realtà, la legislazione italiana non prevede alcuna misura speciale. Tuttavia, riteniamo che il fenomeno della gig economy abbia basi essenzialmente economiche: i lavoratori si trovano in una situazione di precarietà a causa della loro dipendenza economica dal mercato o dalla piattaforma per cui lavorano.

La legislazione attuale non prevede una tutela sufficiente per questa (nuova) materia. Sarebbe auspicabile che il legislatore prevedesse le disposizioni necessarie a questo proposito e coinvolgesse i sindacati, magari **pensando a una nuova forma di cooperativismo**.

Innanzitutto, i lavoratori italiani hanno diritto a ricevere il salario minimo stabilito dai contratti collettivi nazionali di lavoro. Inoltre, la legge italiana prevede norme che tutelano i diritti del lavoratore in materia di orario di lavoro e ferie, malattia e infortunio, gravidanza e maternità/paternità, ecc. Inoltre, per quanto riguarda la cessazione del rapporto di lavoro, il licenziamento del dipendente deve essere motivato da ragioni oggettive o soggettive (altrimenti, in termini generali, il dipendente può avere diritto alla reintegrazione e/o al risarcimento dei danni).

Secondo la legge italiana, l'individuo stesso può sempre contestare il suo status di lavoratore dipendente: il lavoratore autonomo ha il diritto di presentare un reclamo davanti a un tribunale per la riqualificazione del suo rapporto in lavoro subordinato. In ogni caso, l'Ispettorato del lavoro può esercitare i suoi poteri ispettivi e di vigilanza per individuare i "falsi" rapporti di lavoro autonomo e punire le violazioni da parte del datore di lavoro. Anche l'Istituto Nazionale per i Contributi Previdenziali (INPS) ha potere ispettivo e può richiedere il pagamento delle differenze contributive in caso di riclassificazione in lavoro subordinato di un rapporto di lavoro autonomo e sanzionare il datore di lavoro per il mancato pagamento dei contributi.

PROFILO PROFESSIONALE E FISCALE

Secondo la legge italiana, i lavoratori della gig economy o sharing economy possono essere classificati come (i) lavoratori subordinati o (ii) lavoratori autonomi, o forse (iii) come una terza categoria, essendo i cosiddetti "collaboratori/para-subordinati/semi-subordinati" (in Italia, "co.co.co."). Tuttavia, la maggior parte delle norme applicabili ai co.co.co sono quelle relative al lavoro autonomo, quindi possono essere considerati essenzialmente come lavoratori autonomi. Inoltre, i lavoratori della gig economy o della sharing economy in Italia sono quasi sempre assunti con un contratto di lavoro

² https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_21_6606

³ <https://www.adecco.it/servizi-per-le-aziende/gig-economy#>

autonomo: svolgono la loro attività utilizzando mezzi e strumenti propri e, soprattutto, sono liberi di scegliere se svolgere o meno l'ordine/attività per il cliente per cui lavorano (che di solito è una piattaforma web).

Secondo la legge italiana, il criterio principale e più importante per determinare lo status di lavoro subordinato è l'esistenza della subordinazione; ciò significa che il lavoratore è sottoposto al potere direttivo, al controllo e alla disciplina del datore di lavoro con una conseguente limitazione della sua autonomia. Altri elementi sono meramente sussidiari, nel senso che servono a definire con maggiore certezza il rapporto di lavoro come subordinato quando non è facile riconoscere l'esistenza della subordinazione. Ad esempio: il lavoratore non è responsabile dell'organizzazione dell'impresa o dei suoi rischi finanziari; il lavoratore osserva un orario concordato; la retribuzione è basata solo sulle ore lavorate; il rapporto ha continuità e durata; il lavoratore deve comunicare al datore di lavoro la sua assenza; il lavoratore utilizza esclusivamente veicoli, attrezzature e/o strumenti forniti dal datore di lavoro. Si noti che, ai sensi della legislazione italiana, la dipendenza economica del lavoratore non può essere considerata un criterio di valutazione dello stato di occupazione.

La principale conseguenza per le aziende legata a un'errata classificazione come lavoro autonomo è il rischio che il lavoratore rivendichi lo status di lavoro subordinato, il che significa che, dall'inizio del rapporto di lavoro, il regolamento pertinente diventerebbe applicabile retroattivamente. Di conseguenza, il lavoratore ha il diritto di richiedere le differenze salariali - sulla base delle disposizioni NCLA applicabili - e il pagamento dei contributi previdenziali pro rata. Inoltre, l'applicazione delle norme sul lavoro comporta anche l'applicazione delle regole e delle tutele previste per la cessazione del rapporto di lavoro subordinato (il che significa che, come già detto, il licenziamento è soggetto all'obbligo di motivazione).

ELENCO DELLE PIATTAFORME CHE FACILITANO QUESTO LAVORO SOLO A LIVELLO NAZIONALE

La maggior parte delle piattaforme che abbiamo trovato sono internazionali.

- <https://www.upwork.com/> - Specializzazioni: Grafica e design, marketing digitale, traduzioni, video e animazione, musica e audio, programmazione e tecnologia, business, servizi di IA.
- <https://it.fiverr.com> - Specializzazioni: Sviluppo e IT; Design e creatività; Vendite e marketing; Scrittura e traduzione: Amministrazione e assistenza clienti; Finanza e contabilità; Legale; Risorse umane e formazione; Ingegneria e architettura
- <https://www.peopleperhour.com/> - Specializzazioni: Tecnologia e programmazione; Scrittura e traduzione; Design; Marketing digitale; Video, foto e immagini; Business; Musica e audio; marketing, branding e vendite; Social Media

CHI È IL GIGGER

Un GIG worker, noti anche come GIGGER, è qualcuno che accetta lavori a breve termine o a progetto, spesso per più clienti contemporaneamente, piuttosto che essere assunto da un'azienda. A differenza dei dipendenti tradizionali, i lavoratori della GIG Economy non hanno la sicurezza, i vantaggi e i benefici che derivano dall'essere un dipendente a tempo pieno. Trovano lavori attraverso le piattaforme online e godono di una maggiore flessibilità, che consente loro di scegliere quando, dove e quanto lavorare. Gli esempi includono autisti di rideshare, designer freelance e assistenti virtuali. La GIG Economy riflette una crescente domanda di modalità di lavoro flessibile.



L'attività dei lavoratori della GIG Economy viene svolta in smart working, quindi senza vincoli di localizzazione, con l'utilizzo di una piattaforma come intermediario per la ricerca e l'offerta di lavoro.

Essendo un lavoro a progetto, on-demand, garantisce ai lavoratori una maggiore flessibilità di orari e di conciliazione con le varie attività e impegni personali, già sottinteso dal termine inglese GIG che ne definisce l'occasionalità. L'organizzazione della GIG Economy sulle piattaforme online distingue questo tipo di economia da qualsiasi altro tipo di lavoro tradizionale a chiamata.

La GIG Economy comprende una vasta gamma di lavori e quindi le più svariate maestranze, tra le quali possiamo trovare, ad esempio:

- artisti
- liberi professionisti come grafici, copywriter e produttori musicali
- partnership bilaterali come l'azienda Uber
- collaboratori part-time o temporanei assunti a progetto
- programmatori e web designer
- lavoratori del mondo del marketing come SEO e SEM manager.

Che tu sia un consulente esperto o che tu stia esplorando le possibilità di diventare un libero professionista, questo corso mira a offrirti le competenze di base per far sì che tu possa offrire un servizio di qualità e nel rispetto dei termini del tuo contratto od ordine, consentendoti di a:

- lavorare su diversi progetti
- trattare con diversi clienti e datori di lavoro
- utilizzare al meglio le tecnologie

La gestione delle relazioni con i clienti, infatti, è un aspetto critico del lavoro del GIGGER, che deve essere in grado di comunicare con diverse figure professionali che afferiscono al cliente stesso, come il datore di lavoro, project manager, responsabile del personale, etc... Inoltre deve essere in grado di adattare il proprio stile di lavoro agli standard di lavoro del cliente, rispettandone le modalità.

Lavorare in modo indipendente nella moderna GIG Economy richiede, quindi, forti capacità di gestione, autodisciplina e la capacità di mantenere la concentrazione e la motivazione. Tutto ciò per tenere sotto controllo la propria produttività e la capacità di lavorare in modo indipendente.

Questo corso ti aiuterà a:

- capire meglio come lavorare su diversi progetti
- avere una mentalità imprenditoriale
- aumentare la capacità di gestire il tuo lavoro
- utilizzare tecniche di marketing per essere visibile sui social media, in modo professionale.

Un aspetto fondamentale è analizzare le competenze importanti per i GIG Worker.

Capacità comunicative

I GIG worker si impegnano in uno stile di lavoro diverso rispetto ai lavoratori a tempo pieno. Uno stile in cui la comunicazione è fondamentale, poiché tutto il lavoro viene svolto online mediante mezzi digitali. **Negli ambienti digitali, la comunicazione è essenziale.**

Se pur vero che i GIG Worker godono della flessibilità di lavorare da soli, d'altro canto debbono necessariamente gestire in modo molto efficiente le proprie finanze, assicurarsi la disponibilità di fondi al fine di sostenere il proprio stile di vita e della famiglia, di pagare i debiti e altri obblighi finanziari.

Competenze finanziarie

Gestione dello stress

Il GIG Worker ha pochi o nessun diritto al lavoro. Tale profilo è associato all'instabilità finanziaria e tale problematica solleva preoccupazioni per la salute e il benessere dei lavoratori. Rivestono notevole importanza **la resilienza** e le strategie di coping per lo stress dei lavoratori. Non solo, ma la libertà nella GIG Economy arriva con una precarietà che non sembra migliorare nel tempo. Anche le persone di maggior successo e affermate nella GIG Economy si preoccupano ancora del denaro e della reputazione e a volte percepiscono che la loro identità è in gioco.

Gli studi dimostrano che i freelance sperimentano un alto livello di ansia, stress e problemi di salute mentale. Ecco perché le capacità di resilienza sono così importanti.

Essere un libero professionista significa doversi adattare alle esigenze di ogni diverso progetto od organizzazione. Adattarsi ai diversi clienti, alle loro modalità di gestione e alle diverse strutture aziendali. Pertanto le competenze manageriali sono importanti quanto le precedenti competenze. Un GIG Worker dovrebbe essere in grado di gestire le scadenze da solo, gestire il progetto ed essere in grado di costruire una routine stabile.

Competenze manageriali

Competenze personali e di branding

Non lavorando all'interno di un'azienda o di un'organizzazione, i GIG Worker non beneficiano del marchio per cui lavorano e di tutte le strutture ad esso connesse. Proprio per questo motivo le competenze personali e di branding sono molto necessarie ai GIG Worker.

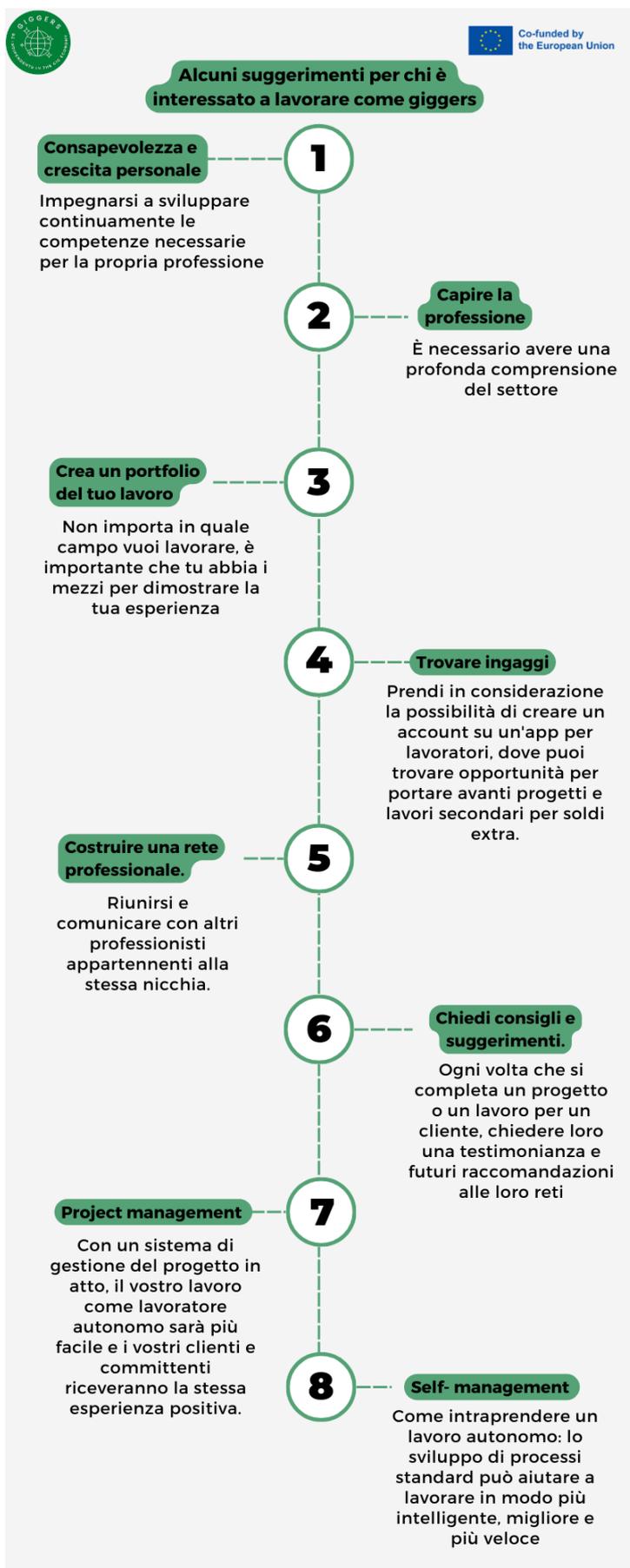
Alla fine del corso, avrai una migliore comprensione di come lavorare su diversi ordini o progetti contemporaneamente, mantenendoti organizzato e motivato. L'obiettivo del corso è quello di fornirti gli strumenti gestionali e organizzativi necessari per essere un lavoratore autonomo, quel mix di competenze che puoi associare al tuo profilo professionale per lavorare al meglio come libero professionista.

ATTIVITA' INIZIALI

Man mano che entri nel mondo del lavoro autonomo, lo sviluppo di processi standard può aiutarti a lavorare in modo più intelligente, migliore e più veloce. Esamina la tua modalità di lavoro per identificare le attività che possono essere automatizzate o semplificate. Spesso, il miglior punto di partenza è con le attività che vengono eseguite ripetutamente, ad esempio le attività amministrative che possono essere automatizzate.

Ecco alcuni suggerimenti per aiutarti a scalare e automatizzare il tuo lavoro.

1. Una piattaforma di gestione delle relazioni con i clienti (CRM) può essere uno strumento prezioso per tenere traccia delle informazioni sui clienti. Puoi utilizzare un CRM per gestire tutte le comunicazioni con i clienti senza dover tenere traccia manualmente della corrispondenza da un foglio di calcolo o dalla tua casella di posta.
2. La pianificazione e la costruzione di una routine stabile aumentano la produttività e la concentrazione. Naturalmente, ci sono alcune procedure comuni che possono essere impostate:
 - il rispetto di un programma
 - il rispetto di una lista di cose da fare
 - piani su come iniziare la giornata con il lavoro più impegnativo o una chiamata del cliente.
3. Pianifica anche altri aspetti più personali, ad esempio ricordandosi di impostare abitudini di cura di sé:
 - Sonno
 - Alimentazione
 - esercizio fisico
 - relazioni familiari



- relazioni sociali
- Impostare le routine di lavoro che le opzioni più personali. Ciò consente di migliorare il senso dell'ordine e del controllo, in circostanze incerte.
 - Anche se può essere allettante lavorare ovunque e in qualsiasi momento, la creazione di un programma coerente può essere utile per molti lavoratori autonomi. La creazione di un programma aiuta a mantenere un migliore senso di equilibrio tra lavoro e vita privata, in modo da non essere sempre "attivo".
 - Migliorare la comunicazione con potenziali clienti e clienti stabilendo orari per contattarti, creando un senso di routine e professionalità.

Quando lavori per te stesso, devi creare quei limiti per te stesso. Creare uno spazio di lavoro designato per te stesso, che sia solo per il lavoro. Questo stabilisce un confine tra spazio ricreativo e professionale. Quando sei nel tuo spazio di lavoro, è il momento di lavorare e concentrarti.

Ci sono elementi che devi sempre tenere in considerazione nell'iniziare la tua attività da libero professionista come GIGGER.

Conoscenza del settore

Devi avere una profonda conoscenza del settore, del campo o del ruolo in cui sei interessato a lavorare.

Ad esempio, se sei interessato a lavorare su progetti di sviluppo web in cui progetti siti Web per i clienti, potrebbe essere utile avere una formazione educativa e persino una certificazione professionale, se necessario.

Come stai monitorando il modo in cui viene gestito il lavoro dei clienti o dei committenti?

Con un sistema di gestione dei progetti, il tuo lavoro come lavoratore autonomo sarà più facile e i tuoi clienti e committenti riceveranno la stessa esperienza positiva.

Monitoraggio del settore

Competenze professionali

Impegnati a sviluppare continuamente le competenze di cui hai bisogno per la tua professione. Ad esempio, se sei un freelance che scrive, impegnati a imparare nuovi stili di scrittura, migliorare il tuo tasso di errore o altri aspetti relativi alle tue prestazioni lavorative.

Il lavoro autonomo ti consente di esercitare le tue capacità, creando spazio per l'espansione del tuo business e migliorando le tue competenze secondo necessità. Puoi concentrarti su ciò che ami di più e assumere esperti per gestire gli elementi dell'attività che potrebbero richiedere competenze extra. È una modalità di lavoro differente dal lavoro dipendente: un dipendente, infatti, può lavorare solo sulle specifiche delle proprie mansioni e attendere che il personale responsabile fornisca soluzioni su aree che esulano dal proprio lavoro.

Autonomia

Un altro aspetto importante è la promozione della propria attività.

Costruisci un portfolio del tuo lavoro

Indipendentemente dal campo in cui vuoi lavorare, è importante che tu abbia i mezzi per **fornire prove della tua esperienza**, delle tue capacità e della tua competenza nel tuo lavoro.

Ad esempio, uno scrittore freelance, in genere, crea un portfolio di contenuti scritti che mostrano il suo talento e le sue capacità.

Allo stesso modo, anche i GIG Worker che lavorano in settori specializzati come l'edilizia o la tecnologia possono tenere registri o documentare in altro modo il loro lavoro.

In altri settori, come quello dell'ospitalità e dei trasporti, le valutazioni dei clienti e il feedback dei datori di lavoro possono soddisfare lo stesso scopo di un portfolio di lavoro.



Co-funded by
the European Union

Trovare lavoro attraverso le bacheche online, utilizzare le app online per unirsi alle reti esistenti.

Ad esempio puoi usare Indeed Gigs per sfogliare le offerte di lavoro disponibili nella categoria di tuo interesse.

Prendi in considerazione la possibilità di creare un account e compilare le informazioni del tuo profilo. Includi le tue competenze, l'esperienza lavorativa e l'istruzione (se applicabile) insieme ad altri dettagli rilevanti sul tuo background professionale e sulle tue qualifiche.

In questo modo puoi trovare opportunità per intraprendere progetti e lavorare per guadagnare soldi extra. Man mano che costruisci il tuo portfolio, più clienti vedranno la prova della tua esperienza e delle tue capacità. Questo può portare a maggiori opportunità.

Bacheche di lavoro
online

App online

Processo di richiesta

Se un potenziale cliente vede il tuo lavoro e vuole assumerti, hai un processo in atto per supportare le richieste?

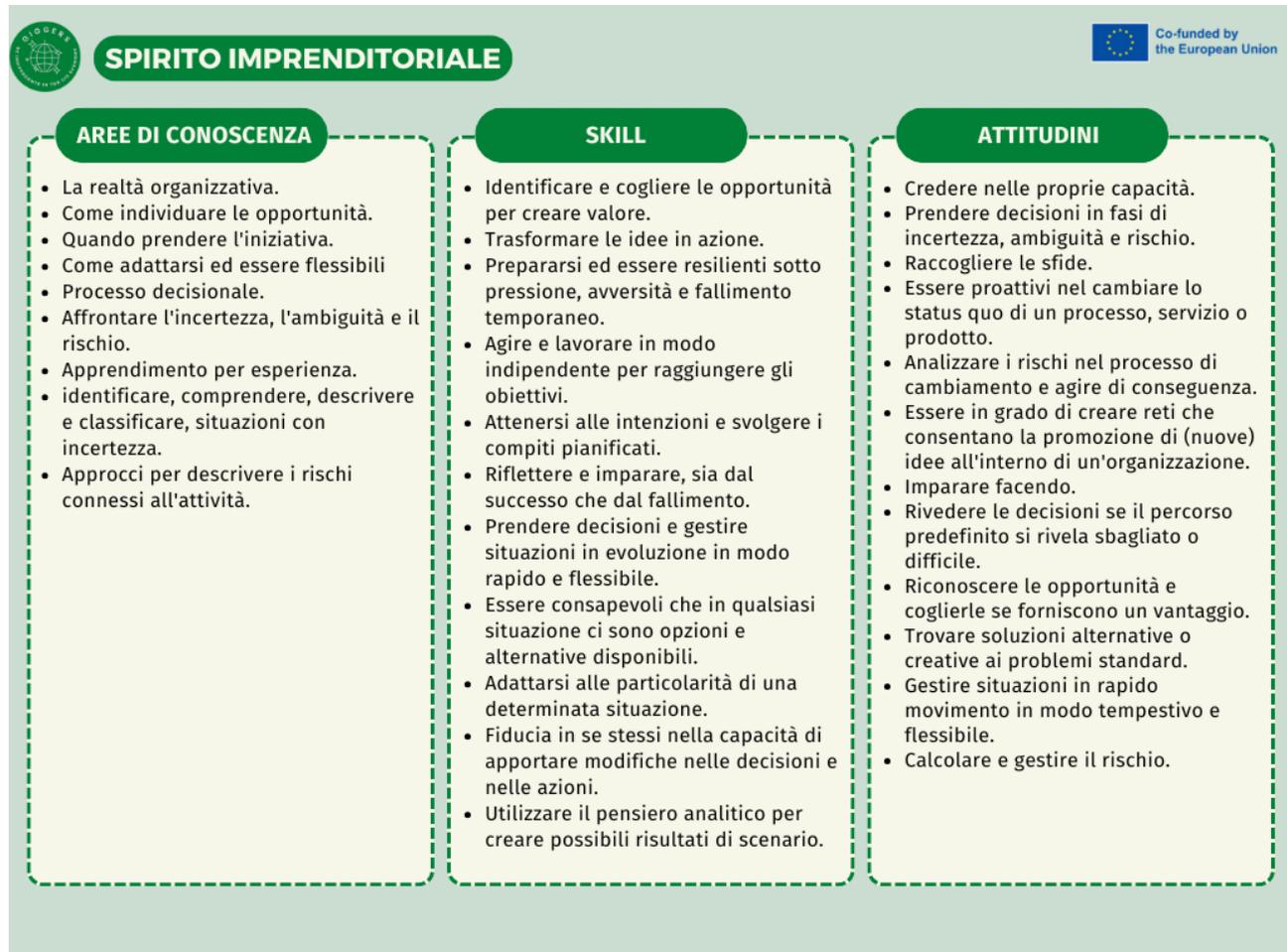
Un processo semplice potrebbe essere quello creare una specifica richiesta di progetto mediante posta elettronica, consentendoti di raggruppare più facilmente le risposte.

Oppure potrebbe essere la creazione di una pagina "lavora con me" sul tuo sito web, con un modulo web specifico per le richieste di progetto, in modo che le persone possano mettersi in contatto con te direttamente per il lavoro.

Devi creare questo processo prima di averne veramente bisogno, in modo da essere preparato.

SPIRITO IMPRENDITORIALE DI GIGGER

Il mondo dei freelance è in continua evoluzione e i GIGGER devono essere adattabili per avere successo.



Ecco alcuni modi per diventare più adattabili:

- **Abbraccia il cambiamento:** sii aperto a nuove tendenze, strumenti, software e tecnologie che possono migliorare l'efficienza del tuo lavoro ed espandere le tue competenze.
- **Impara continuamente:** tieniti aggiornato con gli standard e le pratiche del settore in continua evoluzione. Partecipa a corsi di formazione, workshop e conferenze.
- **Diversifica le tue competenze:** aggiungi competenze complementari per rafforzare la tua offerta e sii aperto alle nuove opportunità che si presentano.
- **Sii proattivo:** cerca nuovi clienti, progetti e partnership, mantenendo le relazioni esistenti con i clienti e offrendo un lavoro di alta qualità.
- **Sii flessibile:** avere la capacità di lavorare su diversi tipi di progetti, lavorare con persone diverse e adattarti a diversi orari di lavoro.
- **Costruisci una solida rete:** collabora con altri GIGGER, partecipa a eventi di networking e unisciti ad associazioni professionali per costruire relazioni con colleghi, mentori e potenziali clienti.
- **Sii resiliente:** riconosci che le battute d'arresto e le interruzioni sono inevitabili, ma con una mentalità resiliente e un approccio adattivo, puoi riprenderti rapidamente.

L'imprenditorialità è una mentalità e uno stile di vita che comporta la creazione e la gestione di un'impresa imprenditoriale di successo.

Essere un GIG Worker, come abbiamo già detto, richiede un set di competenze che ti permettono di lavorare in modo indipendente, rimanere organizzato e adattarti alle diverse situazioni.

Inoltre, un GIGGER deve essere proattivo nella ricerca di lavoro, impegnarsi con potenziali clienti, negoziare il contratto e ottenere il lavoro.

L'imprenditorialità è la chiave del tuo successo come GIGGER. Un imprenditore è un individuo che crea una nuova attività, assumendosi la maggior parte dei rischi e godendo della maggior parte dei benefici.

Come GIGGER lavori per lo più da solo e a tuo vantaggio. Usi le tue capacità e l'iniziativa necessarie per anticipare le esigenze e portare nuove idee sul mercato. Come lavoratore autonomo devi pensare alle tue tasse ed essere consapevole della possibilità di rimanere senza lavoro per un lungo periodo di tempo: devi essere mentalmente pronto ad affrontare il rischio di essere temporaneamente disoccupato.



Quindi, diventare un GIGGER, sfruttando i tuoi talenti nella frenetica GIG Economy, richiede più di semplici competenze tecniche nel tuo campo. Questo modulo ti fornirà le conoscenze critiche, la mentalità e le abilità necessarie, non solo per eccellere come lavoratore indipendente, ma anche per costruire, guidare e far crescere attività freelance o a contratto di successo.

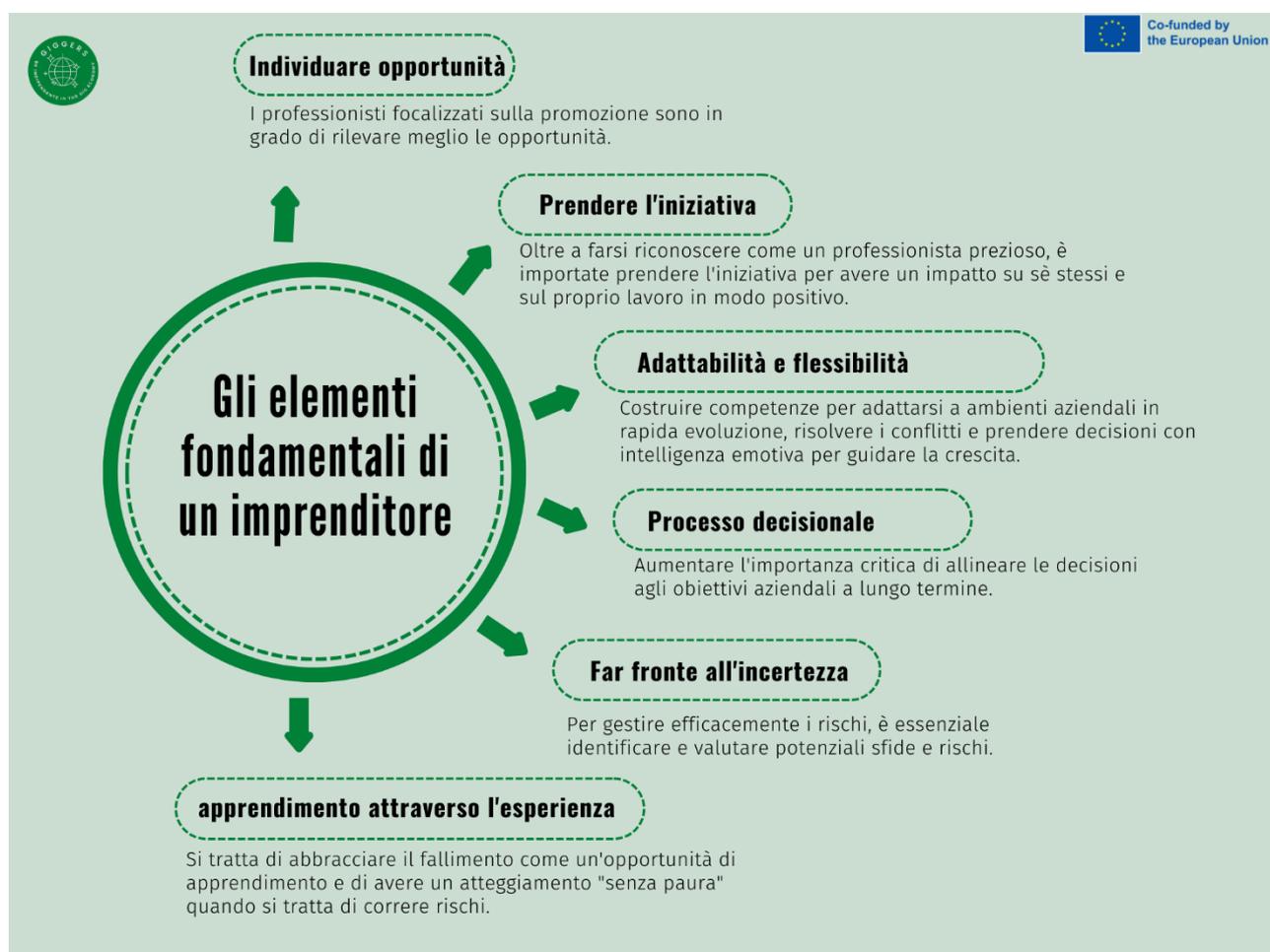
Che cos'è lo spirito imprenditoriale?

Lo spirito imprenditoriale è una mentalità o un atteggiamento caratterizzato da:

- Innovazione
- assunzione di rischi
- creatività
- determinazione
- passione per l'avvio e la crescita di imprese.

È la forza trainante degli imprenditori, individui che identificano le opportunità di business, raccolgono le risorse necessarie e creano e alimentano nuove imprese.

Uno spirito imprenditoriale implica in genere la volontà di affrontare le sfide, imparare dai fallimenti e adattarsi alle mutevoli condizioni di mercato, con particolare attenzione al miglioramento continuo, alla crescita e al raggiungimento degli obiettivi.



Come sapere se hai uno spirito imprenditoriale?

Se ti stai chiedendo se hai uno spirito imprenditoriale, alcuni segnali sono più evidenti di altri. Infatti gli imprenditori:

- Tendono ad assumersi dei rischi e non si lasciano scoraggiare facilmente dal fallimento.
- Sono molto motivati e spesso mostrano un'intensa passione per il loro lavoro.
- Non sono soddisfatti dello status quo.
- Sono costantemente alla ricerca di nuove soluzioni e idee all'avanguardia.

- Danno la priorità all'azione e tendono ad essere proattivi nel far accadere le cose.
- Sono abili nell'identificare le opportunità e trovare modi creativi per capitalizzarle.

Se ti identifichi in questi tratti, è probabile che tu abbia uno spirito imprenditoriale.

Un altro fattore importante è la volontà di imparare e adattarsi al mutare delle circostanze.

Essere in grado di cambiare e adattare il proprio approccio è la chiave per il successo a lungo termine nell'imprenditoria. In definitiva, solo tu puoi determinare se hai uno spirito imprenditoriale, ma questi sono alcuni indicatori comuni che potrebbero aiutarti a decidere.

Per aiutarti a valutare se hai lo "spirito imprenditoriale", rifletti sulle **5 P dell'imprenditorialità**, come le qualità essenziali che tutti gli imprenditori dovrebbero coltivare per avere successo.

5 P DELL'IMPRENDITORIALITÀ

1	Pianificazione	Si riferisce all'importanza di sviluppare una strategia chiara e organizzata per raggiungere i propri obiettivi
2	Passione	È la forza trainante della tua visione e la motivazione per trasformare i tuoi sogni in realtà.
3	Pazienza	È fondamentale perché costruire un'attività di successo richiede tempo e perseveranza.
4	Perseveranza	È la capacità di rimanere impegnati e superare le sfide per raggiungere il successo a lungo termine.
5	Problem Solving	È la capacità di identificare e risolvere i problemi in modo creativo: è fondamentale nel mondo degli affari, in continua evoluzione.

Padroneggiando le 5 P, gli imprenditori possono costruire aziende sostenibili e di successo, che resistono alla prova del tempo. Le 5-P sono collegate a una o più unità del programma.

Gli elementi fondamentali di un imprenditore

Individuare le opportunità

Per essere un GIGGER di successo, o in realtà avere successo in qualsiasi attività, devi essere in grado di riconoscere e cogliere **le opportunità**.

Per questo motivo, il networking è un elemento importante da implementare costantemente.

- Devi sfruttare ogni opportunità per far progredire i propri servizi e le proprie competenze.
- Devi fare ricerche e trovare lavoro.
- Devi trovare il potenziale per un nuovo contratto.

Sei focalizzato sulla promozione quando pensi a ciò che potresti guadagnare se avessi successo, a come potresti migliorare. I professionisti focalizzati sulla promozione sono in grado di individuare meglio **le opportunità**.

Prendere l'iniziativa

Prendere l'iniziativa significa pensare in modo proattivo alle attività: non basta svolgerle per spuntarle da un elenco ma occorre farle bene, con professionalità. Si tratta di fare il possibile per i compiti di base che ti vengono assegnati, pensare alle complicazioni e accettare il lavoro prima che qualcuno te lo chieda. Prendere l'iniziativa significa cogliere le opportunità e agire. In questo modo puoi ottenere un nuovo cliente, dimostrando il tuo interesse nell'aiutarlo a risolvere i suoi problemi.

Oltre ad affermarti come professionista di valore, prendere l'iniziativa e fare il possibile può avere un impatto positivo su di te e sul tuo lavoro in molti modi, perché:

- Ti distingue dal resto della concorrenza
- Aumenta la fiducia nella tua vita professionale e personale
- Migliora le tue possibilità di essere assunto nuovamente e ricevere una segnalazione positiva
- Rafforza il tuo rapporto con i tuoi clienti
- Aiuta a risolvere i problemi, i tuoi e i loro
- Aumenta la felicità e la soddisfazione lavorativa per te e per i tuoi clienti
- Crea un migliore pensiero critico e capacità di risoluzione dei problemi
- Dimostra che sei responsabile delle tue azioni

Per avere successo nel mondo degli affari, è necessario assumersi la responsabilità di tutti i risultati, siano essi positivi o negativi. Essere responsabili è una parte essenziale del proprio percorso.

Assumendoti la responsabilità delle tue azioni, puoi imparare dai tuoi errori e garantire un migliore processo decisionale, ottenere iniziative migliori e correggere il tuo modo di svolgere le attività.

Adattabilità e flessibilità

Nel caso di un lavoratore autonomo, è necessario adattarsi al cambiamento piuttosto che gestirlo.

Quindi, adattarsi ai cambiamenti è un imperativo per il successo del GIGGER. Ad esempio, l'adattamento aiuta a rispondere a nuove situazioni, progetti e clienti in continua evoluzione. Esploreremo l'importanza vitale dell'adattabilità per i lavoratori autonomi come GIGGER, offrendo tecniche per navigare efficacemente nel cambiamento e strategie per gestire con sicurezza l'incertezza.

I mercati sono dinamici e soggetti a instabilità. I GIGGER adattabili possono orientare le loro strategie in risposta alle mutevoli tendenze del mercato, identificando nuove opportunità e mitigando i rischi in modo efficace. Le preferenze dei consumatori sono influenzate dalle tendenze, dai cambiamenti

culturali e dai valori sociali che appaiono. Gli imprenditori che comprendono e si adattano alle mutevoli preferenze dei consumatori possono adattare i loro prodotti e servizi per soddisfare le esigenze in continua evoluzione.

Occorre sviluppare e rafforzare competenze nell'adattarsi a contesti aziendali in rapida evoluzione, risolvere conflitti e prendere decisioni con intelligenza emotiva per guidare la crescita.

Alcuni cambiamenti sono abbastanza semplici e piccoli, da non diventare evidenti, mentre altri sono grandi e generalmente molto complessi da elaborare. Pertanto, bisogna essere sempre pronti ad adattarsi al cambiamento. Ecco alcune tecniche che potrebbero aiutare ogni imprenditore a migliorare le proprie capacità di adattabilità:

- **Adotta una mentalità di apprendimento continuo:** è fondamentale in quanto consentirà agli imprenditori di rimanere informati sugli sviluppi del settore, sulle tecnologie emergenti e sulle tendenze del mercato per adattare le loro iniziative in modo proattivo.
- **Implementare metodologie di gestione agili dei progetti per favorire la flessibilità nell'esecuzione dei progetti:** questo approccio consente agli imprenditori di rispondere rapidamente ai cambiamenti nei confronti dei requisiti del progetto o dei fattori esterni.
- **Stabilire una rete di professionisti:** Collaborare con altri professionisti fornisce l'accesso a diverse prospettive, approfondimenti e supporto, migliorando la capacità dell'imprenditore di adattarsi in modo efficace.
- **Sviluppare e aggiornare i piani di scenario:** anticipare i possibili scenari futuri consente agli imprenditori di elaborare preventivamente strategie per situazioni diverse, riducendo l'impatto di cambiamenti imprevisti.

In conclusione, l'adattabilità non è solo un'abilità di sopravvivenza ma un fattore critico per il successo nell'imprenditoria. Gli imprenditori che abbracciano il cambiamento e affrontano in modo resiliente l'incertezza sono in una posizione migliore per prosperare in un mondo aziendale dinamico e imprevedibile.

Capacità decisionali

Il processo decisionale è fondamentale per il successo dei lavoratori autonomi, in quanto ti guida attraverso le complessità dell'ambiente aziendale in cui stai navigando. Ad esempio, i lavoratori autonomi devono calcolare il rischio di accettare un contratto grande e complesso, che assorbirà tutto il loro tempo e, magari, pagherà solo alla fine del lavoro. Oppure inseguire contratti più piccoli e meno gratificanti che ti pagheranno regolarmente, in pochi giorni.

Questa parte esplora le complessità del processo decisionale strategico, approfondendo vari modelli e approcci decisionali e sottolineando l'importanza fondamentale di allineare le decisioni con gli obiettivi aziendali a lungo termine.

- **Il modello decisionale razionale** prevede un processo sistematico e logico in cui i GIGGER identificano e valutano le alternative e perfezionano i loro servizi sulla base di criteri oggettivi. Pone l'accento sull'analisi

completa, sulla raccolta dei dati e su un approccio strutturato al processo decisionale.

- **Il processo decisionale incrementale** comporta l'assunzione di decisioni piccole e gestibili nel tempo. I GIGGER possono adattare i loro servizi e adeguare il loro portafoglio in base al feedback e alle circostanze in evoluzione, consentendo una maggiore adattabilità.
- **Gli alberi decisionali e l'analisi degli scenari sono particolarmente utili per le decisioni complesse.** Questa analisi può aiutare i GIGGER a visualizzare i diversi risultati e le loro probabilità. Mappando i potenziali scenari, i GIGGER possono prendere decisioni informate, in base ai risultati previsti. Questo è particolarmente importante in caso di cambiamenti sostanziali nella propria carriera, quando è necessaria una decisione importante, come cambiare settore o rivedere completamente la propria professione.
- **Processo decisionale intuitivo:** gli imprenditori spesso si affidano all'intuizione e all'esperienza, soprattutto quando il tempo è limitato e le informazioni sono incomplete. Questo approccio consiste nell'attingere al proprio istinto e alle esperienze passate per prendere decisioni rapidamente. Questo è più appropriato per un processo decisionale rapido.

Affrontare
l'incertezza,
l'ambiguità e il
rischio

L'emergere della pandemia globale nel 2020 ha reso evidente l'importanza della capacità di un leader di affrontare il cambiamento, l'incertezza e i momenti di rottura. Occorre imparare a navigare nell'incertezza per diventare un eccellente imprenditore. Per gestire efficacemente i rischi, è essenziale identificare e valutare le potenziali sfide e difficoltà. Le persone esperte nell'affrontare l'incertezza integrano la gestione del rischio nei loro processi decisionali.

Un'altra cosa è adottare un approccio iterativo ai processi aziendali. Gli imprenditori possono implementare cambiamenti su piccola scala, raccogliere feedback e adattare le loro strategie di conseguenza, il che consente loro di ridurre il rischio associato a decisioni irreversibili. Riprendersi dalle battute d'arresto e navigare nell'incertezza con una mentalità positiva è anche un segno distintivo di leader adattabili e flessibili. Ciò comporta la definizione delle priorità delle iniziative chiave e la riallocazione delle risorse in base alle mutevoli possibilità.

Tolleranza al
rischio

Anche lo sviluppo della tolleranza al rischio è importante.

Come lavoratore autonomo dovrai affrontare incertezza e rischi ma imparare a gestirli e ad abbracciarli può aiutarti a superare le sfide e uscirne più forte.

Per questo motivo, è importante concentrarsi sul progresso piuttosto che sulla perfezione. Il perfezionismo può essere un grosso ostacolo al successo, in quanto può far sì che gli imprenditori si sentano sopraffatti o scoraggiati se non raggiungono subito il risultato desiderato.

Quindi, per ridurre al minimo il rischio di non ottenere un contratto, un fallimento o un errore, impara a correre rischi calcolati. Ciò significa essere informati e pronti a prendere decisioni rapide, valutare i potenziali rischi e benefici prima di prendere qualsiasi decisione. A tal fine, è necessario fare ricerche sul mercato, comprendere le esigenze dei clienti e avere un solido piano per andare avanti.

I principali rischi per un libero professionista potrebbero essere:

- **Essere senza lavoro** (per questo motivo sono necessarie solide competenze finanziarie).
- **Bassa qualità in ciò che hai prodotto** (per questo motivo devi prestare attenzione ai dettagli e a non fare il passo più lungo della gamba)
- **Il prodotto non corrisponde ai requisiti contrattuali** (fare un piano, ascoltare le richieste dei clienti, rimanere concentrati ed evitare distrazioni)
- **A corto di tempo** (hai bisogno di un piano e di ottime capacità di gestione del tempo)
- **Si commette un errore** (capita, ma bisogna avere ottime capacità di negoziazione per trattare con un cliente insoddisfatto ed evitare che lasci recensioni negative)
- **Perdi tutto il tuo lavoro** (poiché lavori principalmente in un ambiente digitale, devi utilizzare gli strumenti ICT in modo efficiente)

La paura di fallire può spesso impedirti di correre rischi ed esplorare nuove opportunità. Tuttavia, devi abbracciare il fallimento come un'opportunità di crescita. Per questo motivo, devi essere aperto a ricevere feedback e ricorda che non tutti sono in grado di fornirti in modo costruttivo. Bisogna prenderli in considerazione, senza scoraggiarsi. Con il feedback, puoi ottenere una visione migliore delle aree che devi migliorare, identificando così le opportunità di crescita. Ascoltare altri punti di vista ti aiuta anche a sviluppare una migliore comprensione delle esigenze e dei desideri dei clienti.

Imparare attraverso l'esperienza

Sviluppare una mentalità di crescita e la volontà di assumersi rischi calcolati sono elementi essenziali di uno spirito imprenditoriale. Una mentalità di crescita è la convinzione che si possa sempre migliorare, indipendentemente dalla situazione o dalla sfida. Si tratta di abbracciare il fallimento come un'opportunità di apprendimento e di avere un atteggiamento "senza paura" quando si tratta di correre dei rischi.

In qualità di lavoratore indipendente, devi essere disposto a correre rischi calcolati per portare avanti l'impresa. Ciò significa ricercare potenziali opportunità, valutare i rischi associati e prendere decisioni informate su come procedere. Devi considerare il fallimento come parte integrante del tuo viaggio. Il fallimento insegna lezioni preziose che possono aiutarti a identificare i punti deboli nei servizi, nel modo di lavorare e ad apportare le modifiche necessarie. Si può arrivare a costruire la resilienza, che è essenziale per il successo.

Alcuni elementi per capire "perché hai fallito".



Imparare dai fallimenti e migliorare continuamente

Il fallimento è un aspetto inevitabile della vita di tutti e può essere un potente catalizzatore per l'apprendimento e il miglioramento continuo. Questa parte esplora l'importanza di abbracciare il fallimento come un'opportunità di apprendimento, utilizzando strategie decisionali adattive e analisi post-fallimento per promuovere una cultura di miglioramento costante nel percorso imprenditoriale.

Per un GIGGER, una perdita potrebbe essere un cliente insoddisfatto, una recensione negativa sui social media, un prodotto fallito, un servizio al di sotto degli standard di qualità. I GIGGER devono vedere il fallimento non come una battuta d'arresto, ma come un'opportunità di crescita e apprendimento. Spostare la prospettiva sul fallimento da un risultato negativo a un'esperienza preziosa consente agli imprenditori di estrarre lezioni e intuizioni da ogni battuta d'arresto.

I GIGGER che imparano a riprendersi dalle sconfitte sono meglio attrezzati per superare gli ostacoli futuri con una mentalità positiva.

I GIGGER devono imparare a essere agili e flessibili, adattando i loro approcci in base alle lezioni apprese dai tentativi falliti.

Coltivare una cultura del miglioramento continuo

I GIGGER dovrebbero stabilire cicli di apprendimento, che comportano la revisione e la rivalutazione regolare di strategie e decisioni. Dovrebbero identificare le aree di miglioramento, applicare le modifiche e valutarne l'impatto per creare un processo di apprendimento continuo.

Dai priorità allo sviluppo professionale continuo, trovare opportunità di apprendimento contribuirà sicuramente alla crescita delle competenze e delle conoscenze all'interno del settore in cui stai operando, fornendo un vantaggio rispetto ad altri nel tuo campo.

Ricorda il tuo obiettivo: devi vincere quel contratto! E devi farlo 2 o 3 volte a settimana!

Riconosci e celebra le piccole vittorie e i miglioramenti. Il rinforzo positivo promuove una cultura del miglioramento continuo riconoscendo e incoraggiando gli sforzi verso l'apprendimento e la crescita.

Imparare dai fallimenti e migliorare continuamente: sono elementi che si intrecciano con il tuo successo. Coloro che abbracciano il fallimento, conducono analisi approfondite dopo il fallimento e implementano strategie decisionali adattive creano una cultura per se stessi che tollera il fallimento e lo tratta come un catalizzatore per l'innovazione e la crescita sostenuta.

Quando hai un progetto importante da realizzare, chiedi a qualcun altro di essere il tuo secondo paio di occhi. Se segnalano un errore nel tuo lavoro, ringraziali per il feedback. Ti hanno solo dato un esempio di come essere orientati ai dettagli. D'altra parte, quando noti un errore nel lavoro di qualcun altro, offrigli gentilmente la possibilità di correggerlo.

LAVORARE DA SOLI

Lavorare in modo indipendente nella GIG Economy richiede forti capacità di autogestione e capacità di comunicazione assertiva. Questa unità fornisce tecniche pratiche per una migliore gestione del tempo, dell'energia e della concentrazione mentale in modo da poter avere successo nella GIG Economy o come free-lance.

Con l'assertività, imparerai a esprimere il tuo valore in modo chiaro ed efficace (tenendo sotto controllo le tue emozioni). L'autogestione è la capacità di **gestire efficacemente pensieri, sentimenti e azioni**. Questo set di competenze ti consente di trasmettere chiaramente il tuo valore, stabilire limiti e negoziare accordi vantaggiosi per tutti, evitando conflitti.

Nel modulo, esploreremo alcune tecniche per organizzare il lavoro per obiettivi, a partire dalla definizione degli obiettivi, dalla definizione delle priorità, dalla pianificazione, dagli strumenti organizzativi e dal mantenimento dell'equilibrio tra lavoro e vita privata. Imparerai le tecniche per mantenerti motivato, per gestire al meglio il tuo carico di lavoro ed evitare l'affaticamento.



AUTOGESTIONE



Co-funded by
the European Union

AREE DI CONOSCENZA

- Principi di base dell'autogestione.
- Consapevolezza di sé e auto-efficacia.
- Agire in modo professionale ed etico
- Motivazione e perseveranza.
- Strumenti per l'autoriflessione.
- Fattori che portano al burn-out e tecniche per affrontare lo stress

SKILL

- Costruire la fiducia nelle proprie capacità.
- Analizzare il fallimento e non rinunciare facilmente.
- Imparare cose nuove.
- Sviluppare una crescita mentale, mantenere un atteggiamento mentale positivo.
- Accettare feedback costruttivi.
- Controllare le proprie emozioni e sentimenti in modo appropriato.
- Utilizzare tecniche di assertività per affrontare la critica in contesti di comunicazione personale e professionale.
- Agire come una persona affidabile, leale e veritiera.
- Ammettere errori e cercare soluzioni, senza incolpare gli altri.
- Comprendere l'importanza della riservatezza.
- Agire con fiducia in se stessi e sensibilità alla diversità culturale.
- Tenere conto delle azioni, assumersene la responsabilità e comunicare i risultati in modo trasparente.

ATTITUDINI

- Fissare obiettivi, priorità e standard realistici.
- Monitorare, valutare e adattare le proprie prestazioni.
- Chiarire i valori personali.
- Assumersi la responsabilità di agire in modo professionale ed etico.
- Stabilire priorità e obiettivi chiari per il breve, medio e lungo termine, sia sul lavoro che nella propria vita personale e sociale.
- Pianificare, sviluppare e verificare ogni fase del piano e del suo progresso.
- Eseguire un preparazione adeguata affinché il piano collettivo sia utilizzato correttamente.
- Gestire situazioni psicologiche critiche in modo fluido ed efficace.
- Eseguire bene il progetto sotto pressione di tempo, disaccordo, difficoltà, ecc.
- Flessibilità nel lavoro di squadra (capacità di assumere nuovi ruoli).

La motivazione e l'autodisciplina di GIGGER

- **Stabilisci obiettivi raggiungibili:** Stabilire obiettivi specifici e raggiungibili per te stesso può darti un senso di direzione e realizzazione. È importante suddividere gli obiettivi più grandi in obiettivi più piccoli per renderli più gestibili.

- **Rimani organizzato:** Mantenere uno spazio di lavoro e un programma organizzati aiuta a rimanere concentrati e motivati. Usa strumenti come elenchi di cose da fare e software di gestione dei progetti per mantenere in ordine le tue attività.
- **Circondati di positività:** circondati di persone, messaggi e influenze positive. Questo può aiutarti a mantenere un atteggiamento positivo e rimanere motivato.
- **Premiati:** Impostare un sistema di ricompense per il raggiungimento degli obiettivi e il completamento delle attività può aiutarti a mantenerti motivato. Le ricompense possono variare da semplici prelibatezze come uno spuntino o un caffè preferiti a ricompense più grandi come una vacanza nel fine settimana.
- **Crea un programma e rispettalo:** crea un programma di lavoro per te stesso e assicurati di rispettarlo il più possibile. Questo ti aiuterà a dare priorità al tuo lavoro ed evitare di procrastinare.
- **Ritenersi responsabili:** Assumersi la responsabilità del proprio lavoro e assumersi la responsabilità delle proprie azioni. Se non riesci a raggiungere i tuoi obiettivi, analizza cosa è andato storto e apporta le modifiche necessarie.
- **Cerca la motivazione e l'ispirazione:** circondati di risorse motivazionali e ispiratrici come libri, podcast o blog e attingi all'energia dei GIGGER di successo.
- **Impara a dire di no:** puoi essere tentato di assumerti troppo lavoro e sovraccaricarti. Impara a dire di no alle richieste che potrebbero ostacolare la tua produttività o che non sono in linea con i tuoi valori e obiettivi.

Introduzione dell'autogestione

L'autogestione è la pratica di saper gestire le proprie azioni, decisioni e comportamenti, e soprattutto di assumersi la responsabilità dei risultati delle proprie azioni, decisioni e comportamenti.

Assumersi la responsabilità. Si tratta di saper fissare obiettivi, dare priorità alle attività da svolgere e saper organizzare il tempo per raggiungere i risultati prefissati. L'autogestione implica anche il monitoraggio dei progressi, l'adattamento quando necessario e il rimanere concentrati e motivati per completare le attività e superare gli ostacoli.

Un'autogestione di successo richiede disciplina, consapevolezza di sé e una pianificazione efficace. Essendo proattivi, saremo in grado di massimizzare la nostra produttività e ridurre al minimo lo stress o almeno sapere come gestirlo per non soccombere alle difficoltà. Ci permette di fare scelte informate e di prendere il controllo della nostra giornata e del nostro tempo.

L'autogestione è fondamentale in ambito professionale. I datori di lavoro apprezzano le persone che sono in grado di lavorare in modo indipendente, rispettare le scadenze e gestire le proprie responsabilità e si dimostrano affidabili e produttive.

In questo mondo frenetico ed esigente, l'autogestione diventa ancora più importante. Con la moltitudine di distrazioni ed elementi che richiedono la nostra attenzione, la capacità di gestirci in modo efficace è la chiave per raggiungere il successo personale e professionale.

Quindi, che tu sia un professionista o un individuo in cerca di crescita personale, padroneggiare l'arte dell'autogestione può migliorare significativamente la tua efficienza, il tuo benessere e il tuo successo complessivi.

Consapevolezza di sé e autoefficacia

L'autoefficacia e la consapevolezza di sé sono 2 elementi associati alla tua identità di lavoratore autonomo e importanti per comprendere le tue capacità e misurare i tuoi limiti e le tue carenze. Una maggiore conoscenza dell'autoefficacia e della consapevolezza di sé può consentirti di essere più efficace e creare servizi di migliore qualità per i tuoi clienti.

L'autoconsapevolezza è la capacità di vedere se stessi in modo chiaro e oggettivo attraverso la riflessione e l'introspezione.

Anche se potrebbe non essere possibile raggiungere la totale obiettività su se stessi, è necessario essere consapevoli di ciò di cui si è capaci, al fine di fornire i propri servizi professionali. Puoi utilizzare diversi strumenti e metodi per valutare le tue competenze, alcuni sono elencati nel piano di carriera, altri lungo il corso e molti altri sono disponibili gratuitamente.

Il nostro livello di autoconsapevolezza interagisce con la probabilità di successo nel riallineare noi stessi e i nostri standard nel come pensiamo il risultato. Quando siamo consapevoli di noi stessi e crediamo che ci sia un'alta possibilità di successo, siamo generalmente pronti ad attribuire quel successo o fallimento ai nostri sforzi. Al contrario, quando siamo consapevoli di noi stessi ma crediamo che ci sia una bassa possibilità di successo, tendiamo a pensare che il risultato sia più influenzato da fattori esterni che dai nostri sforzi (Silvia & Duval, 2001). Naturalmente, a volte, il nostro successo nel riallinearsi ai nostri standard è guidato in parte da fattori esterni, ma abbiamo sempre un ruolo da svolgere nei nostri successi e fallimenti.

È interessante notare che abbiamo anche un certo controllo sui nostri **standard**, in modo tale che possiamo alterare i nostri standard se scopriamo che non siamo **all'altezza di essi** (Dana, Lalwani e Duval, 1997).

Questo ci porta al concetto di autoefficacia. L'autoefficacia colpisce ogni area dell'impresa umana. L'autoefficacia influenza fortemente sia il potere che una persona ha effettivamente di **affrontare le sfide con** competenza, sia le scelte che è più probabile che una persona faccia.

Una fonte di autoefficacia si trova rafforzando la convinzione di avere la capacità di avere successo. Coloro che sono positivamente persuasi di avere la capacità di portare a termine un determinato compito mostrano uno sforzo maggiore e più sostenuto per portare a termine un compito. Riduce anche l'effetto dell'insicurezza in una persona. Il sostegno e l'incoraggiamento mettono la persona in una situazione in cui è più spesso probabile che il successo venga raggiunto. Trovarsi in una situazione premature, senza alcuna speranza di successo, può minare l'autoefficacia.

Lo stato emotivo e fisiologico di una persona può anche influenzare la convinzione di un individuo sulla propria capacità nell'affrontare una determinata situazione. Quando giudicano le proprie capacità, le persone spesso assorbono informazioni dal proprio corpo, il modo in cui una persona interpreta tali informazioni influisce sull'autoefficacia.

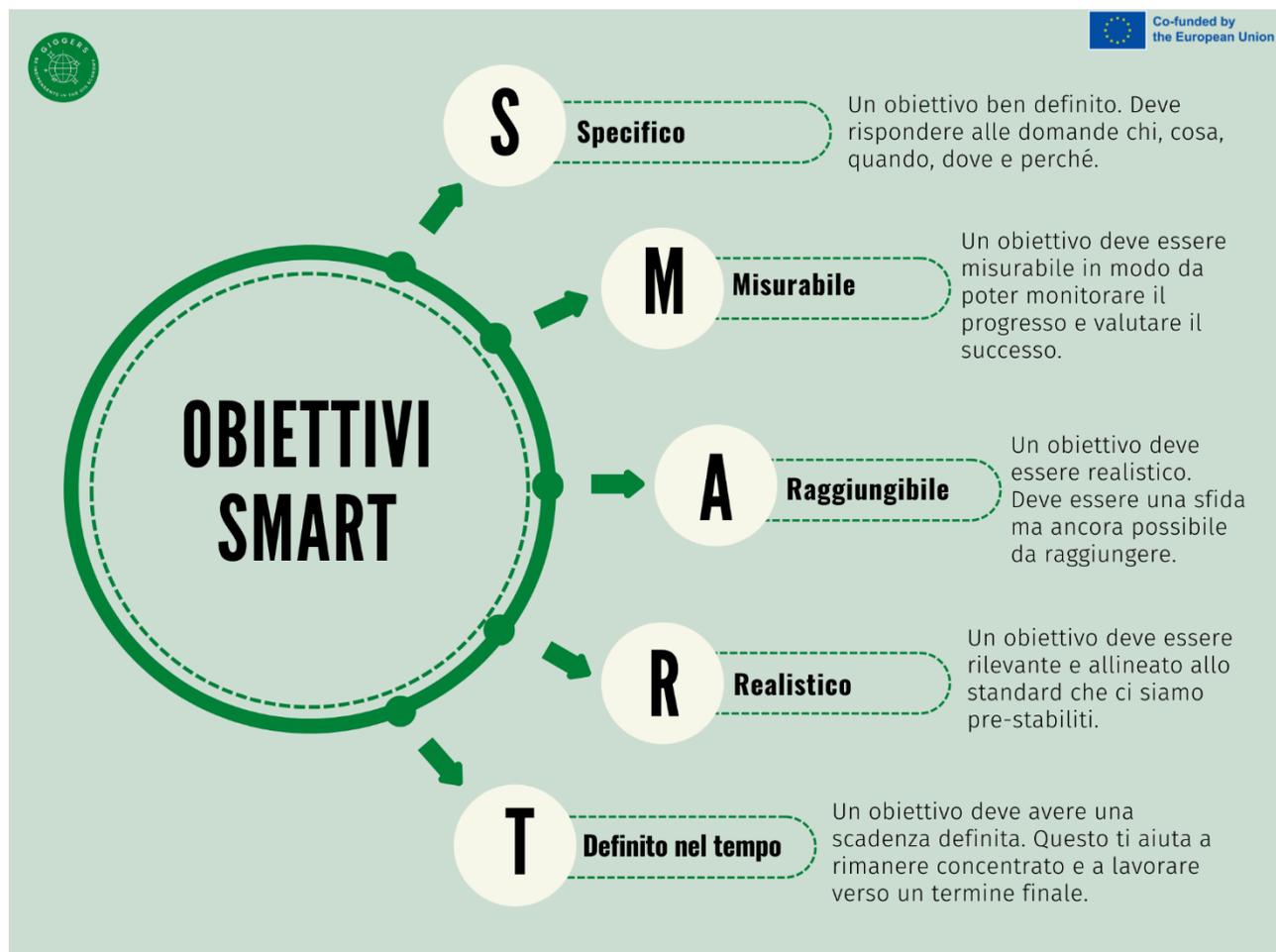
Un'elevata autoefficacia può influenzare la motivazione, sia in modo positivo che negativo. In generale, le persone con un'alta autoefficacia hanno maggiori probabilità di fare sforzi per completare un compito e di persistere più a lungo in tali sforzi, rispetto a quelle con bassa autoefficacia. Più forti sono le convinzioni di autoefficacia o padronanza, più attivi sono gli sforzi.

Nel complesso, l'autoefficacia è positivamente e fortemente correlata alle prestazioni lavorative in compiti semplici. Per i compiti più complessi, le relazioni tra autoefficacia e prestazioni lavorative sono più deboli rispetto ai compiti più facili.

Definizione di obiettivi, priorità e standard

Stabilire obiettivi e priorità realistici è essenziale per un'autogestione efficace. Ciò comporta la definizione di obiettivi specifici, misurabili, raggiungibili, pertinenti e limitati nel tempo (SMART). Gli obiettivi realistici sono quelli che rientrano nelle tue capacità e risorse. Dovrebbero considerare i tuoi punti di forza, le tue debolezze e le opportunità disponibili. Fissando obiettivi realistici, puoi concentrare i tuoi sforzi e monitorare i tuoi progressi in modo efficace.

Ad esempio, se vuoi migliorare le tue capacità di gestione del tempo, stabilire un obiettivo realistico potrebbe essere quello di completare tutte le attività della tua lista di cose da fare entro la fine di ogni giorno per il mese successivo.



Cosa sono gli obiettivi SMART e come definirli

Gli obiettivi SMART sono pietre miliari per il lavoro, la vita professionale o un'attività da svolgere. Impostare obiettivi SMART ti permette di tenere sotto controllo il tuo lavoro, senza perdere l'obiettivo finale delle tue azioni.

SMART è un acronimo che sta per:

- Specifico
- Misurabile
- Ottenibile
- Realistico

➤ Limitato nel tempo

Il criterio SMART afferma che obiettivi strategici chiari e raggiungibili sono il modo più efficace per costruire milestone e metriche concrete. Invece di impostare un obiettivo generico come "aumentare la mia produttività", potresti considerare un obiettivo più in stile SMART sarebbe "tradurre 10 pagine per ogni ora di lavoro" – il giorno dopo, potrebbe essere "tradurre 12 pagine in un'ora" e così via...

Questo metodo di definizione degli obiettivi è stato sviluppato per garantire che gli obiettivi siano chiari, ben definiti e orientati all'azione.

Gli obiettivi SMART sono le singole fasi di una strategia più ampia e rappresentano azioni più piccole e facili da gestire. Ma soprattutto sono controllabili e ti permettono di misurare i progressi, permettendoti di sapere dove sei e come stai andando.

La differenza tra un obiettivo SMART e un obiettivo generico

La differenza tra un obiettivo SMART e un obiettivo generico è che gli obiettivi SMART sono specifici, misurabili, raggiungibili, pertinenti e limitati nel tempo, mentre gli obiettivi generici sono vaghi e non hanno una struttura definita.

Ad esempio, un obiettivo generico potrebbe essere "migliorare la mia salute", mentre un obiettivo SMART potrebbe essere "perdere 5 chili entro la fine del mese esercitandosi 3 volte a settimana e seguendo una dieta equilibrata".

Come scrivere un obiettivo SMART

Scrivere un obiettivo SMART richiede un processo strutturato. Ecco una guida per scrivere obiettivi SMART:

- **Specifico:** definisci chiaramente ciò che vuoi ottenere. Ad esempio, invece di dire "migliorare la mia carriera", potresti dire "ottenere una promozione al lavoro entro la fine dell'anno".
- **Misurabile:** imposta le metriche per misurare i tuoi progressi. Ad esempio, potresti dire "aumenta le vendite del 10% su base annua".
- **Raggiungibile:** assicurati che il tuo obiettivo sia realistico e raggiungibile. Considera le tue risorse, il tempo e gli sforzi necessari per raggiungere l'obiettivo.
- **Rilevante:** assicurati che il tuo obiettivo sia in linea con i tuoi valori, interessi e obiettivi a lungo termine. Chiediti se l'obiettivo è importante per te e se ti avvicinerà alla vita che desideri.
- **Limitato nel tempo:** imposta una scadenza per il tuo obiettivo. Ad esempio, potresti dire "raggiungere il mio obiettivo entro sei mesi".

Esempi di obiettivi SMART

Ecco alcuni esempi di obiettivi SMART personali e professionali:

- **Obiettivo personale:** perdere 2 chili entro la fine del mese facendo esercizio fisico 3 volte a settimana e seguendo una dieta equilibrata.
- **Obiettivo professionale:** aumentare le vendite del 10% anno su anno entro la fine del trimestre implementando nuove strategie di marketing.

Entrambi questi obiettivi sono specifici, misurabili, raggiungibili, pertinenti e limitati nel tempo. Sono chiari e ben definiti, hanno criteri di misurazione per valutare i progressi, sono realistici e allineati con gli interessi e gli obiettivi a lungo termine della persona.

Suggerimenti

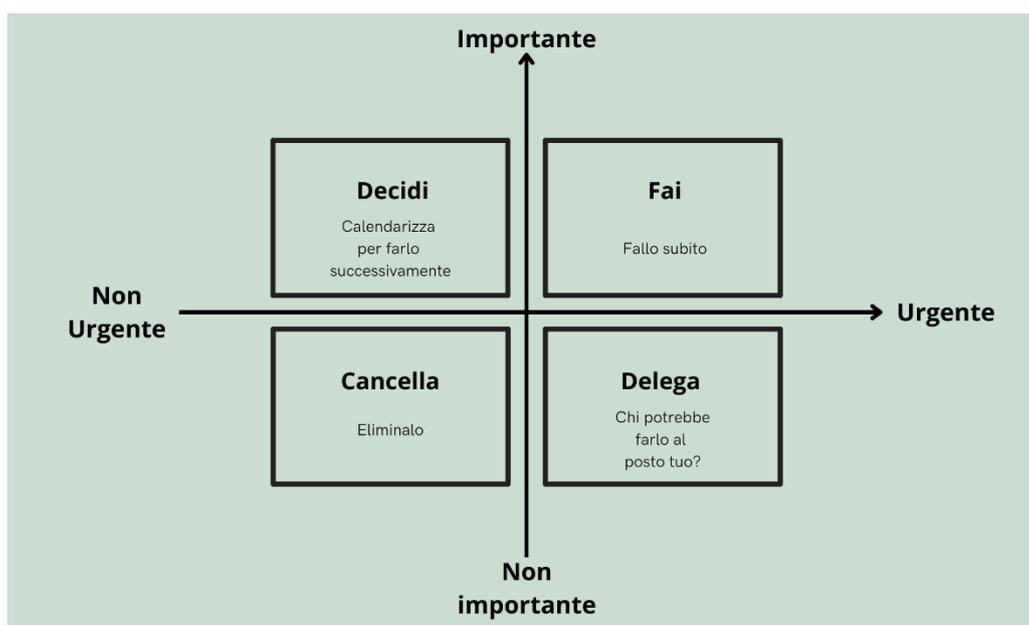
- Sii specifico e dettagliato nella descrizione del tuo obiettivo.
- Assicurati che l'obiettivo sia misurabile, in modo da poter monitorare i tuoi progressi.
- Rendi l'obiettivo raggiungibile e realistico, considerando le tue risorse e capacità.
- Assicurati che l'obiettivo sia rilevante per te e in linea con i tuoi valori e obiettivi a lungo termine.
- Imposta una scadenza per ogni obiettivo in modo da poter lavorare verso una scadenza finale.

Come dare priorità alle tue attività

La definizione delle priorità comporta la determinazione dell'importanza e dell'urgenza dei compiti o degli obiettivi. Ti aiuta ad allocare il tuo tempo, energia e risorse alle attività più importanti. Stabilire le priorità ti impedisce di essere sopraffatto e ti consente di concentrarti su ciò che conta di più in una determinata situazione. Richiede di valutare le attività in base al loro potenziale impatto e di allinearle ai propri obiettivi.

Ad esempio, se hai più scadenze che si avvicinano, la definizione delle priorità può aiutarti a identificare quali attività richiedono un'attenzione immediata e quali possono essere affrontate in seguito.

Per stabilire le priorità si può utilizzare la "Matrice di Eisenhower", un sistema di gestione del tempo per aiutare a dare priorità alle attività. Ogni casella rappresenta una diversa intersezione di importanza e urgenza.



- **Urgenti e importante:** Questi compiti possono essere imprevisti, come la necessità di andare a prendere un bambino malato a scuola, o che sono stati procrastinati, come la preparazione della presentazione di domani che continuava a essere rimandata.
- **Non urgente ma importante:** Questa categoria include spesso elementi relativi allo sviluppo personale, agli obiettivi professionali e alle relazioni. Ad esempio, un appuntamento notturno con il tuo partner è essenziale, ma non particolarmente urgente.
- **Urgente ma non importante:** Molte attività in questa categoria vengono eseguite su richiesta di altri. Ad esempio, il tuo capo potrebbe aver bisogno del tuo rapporto entro la fine della giornata perché sta lasciando la città.

- **Non urgente e non importante:** Ci sono sempre cose in questa categoria e questi compiti possono variare notevolmente a seconda delle circostanze personali, ma ecco il segreto: non è necessario farli.

Definizione degli standard

Stabilire degli standard implica stabilire aspettative e linee guida per te stesso. Fornisce un punto di riferimento rispetto al quale è possibile valutare le prestazioni e i progressi. Gli standard possono essere personali, professionali o basati su criteri specifici. Aiutano a mantenere la coerenza, la qualità e la responsabilità nelle azioni e nelle decisioni.

Ad esempio, se decidi che il tuo lavoro deve essere sempre della massima qualità, nei tempi e nei termini stabiliti nel contratto con il tuo cliente (o anche meglio di quanto richiesto), tenderai costantemente all'eccellenza.

In sintesi, la definizione di obiettivi realistici, priorità e la definizione di standard per il tuo lavoro sono componenti cruciali dell'autogestione. Queste pratiche ti consentono di concentrare i tuoi sforzi, allocare le risorse in modo efficace e monitorare e misurare continuamente i tuoi progressi verso il raggiungimento dei tuoi obiettivi.

EVITA IL MITO DEL MULTITASKING

Probabilmente hai già sentito dire che gli esseri umani non sono multitasking. Invece, ci impegniamo nel cambio di attività, anche se l'efficacia dipende da una serie di fattori. La complessità delle attività influisce sul tempo necessario per passare da un'attività all'altra.

La ricerca mostra che la pratica regolare può aumentare la velocità con cui le persone possono passare da un'attività all'altra, ma passare ripetutamente da un'attività all'altra può ridurre i tempi di produzione fino al 40%.

Prova questo: prima di iniziare un'attività al lavoro, chiudi tutte le schede del browser Web che non sono immediatamente rilevanti. Metti il telefono in modalità silenziosa e nascondilo. Se cambi attività prima di aver finito, prendi nota di dove ti sei fermato e di cosa dovrebbe succedere dopo.

LAVORARE A RITROSO RISPETTO ALLE SCADENZE

Lavorare a ritroso aiuta a determinare quali attività hanno la massima priorità, come sequenziare le attività in modo più efficiente e fornisce alle persone coinvolte una sequenza temporale a cui sono responsabili.

La creazione di una sequenza temporale consente inoltre di creare un tempo disponibile per ritardi sconosciuti e di tenere conto di conflitti, come fine settimana e festività.

Prova questo: segna la scadenza di un progetto imminente sul tuo calendario e lavora a ritroso per determinare quando iniziare ogni attività necessaria per portarlo a termine.

Gestione del tempo

La ricerca mostra che, quando vengono presentate le informazioni in tre intervalli di 20 minuti con pause di 5 minuti, gli adulti conserveranno meglio le informazioni e godranno dell'esperienza più delle stesse informazioni presentate in un singolo blocco di un'ora.

Suggerimenti:

- Scegli un'attività su cui lavorare e rimuovi altre distrazioni
- Imposta un timer per 25-30 minuti
- Quando il timer si spegne, fai una pausa di cinque minuti
- Ripeti altre tre volte
- Alla fine della quarta sessione, fai una pausa più lunga di 15-30 minuti

Quindi, si riduce a questo:

Migliora la tua mentalità con meno multitasking, più letture e nuove esperienze e concentrandoti sul miglioramento delle abitudini e sull'ascolto attivo.

Migliora il tuo ambiente sgombrando il superfluo, rimuovendo le distrazioni tecnologiche, facendo pause e riducendo lo stress.

Migliora il tuo processo lasciando promemoria, annotando le cose, suddividendo i grandi progetti in attività più piccole, lavorando a ritroso rispetto alla scadenza e utilizzando la matrice di Eisenhower e le tecniche di gestione del tempo

Scenari, esempi, esercizi

Scenario: autogestione durante una giornata lavorativa remota

Emily è una professionista che di recente è passata al lavoro a distanza. Ora ha più flessibilità nella gestione del suo tempo e delle sue mansioni, ma sente anche la necessità di stabilire strategie di autogestione efficaci per non perdere tempo, non perdere di vista il proprio lavoro e rispettare un sano equilibrio tra lavoro e vita privata. Questo è il suo programma per la giornata.

Mattina	<p>Emily inizia la sua giornata stabilendo obiettivi e priorità chiari per la giornata. Identifica i compiti più importanti che devono essere completati e li annota nella sua agenda.</p> <p>Imposta blocchi di tempo specifici per ogni attività per assicurarsi di rimanere concentrata ed evitare il multitasking.</p> <p>A casa, Emily crea uno spazio dedicato al lavoro, lontano da qualsiasi distrazione. Allestisce la sua scrivania con tutti gli strumenti e i materiali necessari di cui avrà bisogno durante il giorno.</p> <p>Stabilisce i limiti del suo contributo e comunica la sua disponibilità ai colleghi, comunicando loro l'orario di lavoro preferito e quando farà delle pause.</p> <p>Emily inizia a lavorare sul suo compito prioritario. Imposta un timer per 25 minuti di lavoro concentrato, seguiti da una pausa di 5 minuti.</p> <p>Durante le pause, Emily fa stretching o esegue esercizi di respirazione per rinfrescare la mente e ricaricarsi. Se possibile, fai una passeggiata.</p>
Pranzo	<p>Emily fa una pausa pranzo come si deve, lontano dal suo spazio di lavoro.</p> <p>Prepara un pasto sano o fa una passeggiata per prendere un po' d'aria fresca.</p> <p>Questa pausa aiuta a rilassarsi e ringiovanire, prevenendo l'affaticamento e aumentando la produttività nel pomeriggio.</p>
Pomeriggio	<p>Emily affronta sistematicamente le attività rimanenti, assicurandosi di rispettare le scadenze e mantenendo un output di alta qualità.</p> <p>Mentre lavora, riduce al minimo le distrazioni disattivando le notifiche dei social media e disabilitando le applicazioni non legate al lavoro sul suo telefono.</p>

Se si verificano distrazioni o interruzioni impreviste, Emily modifica il suo programma e riallinea le sue priorità di conseguenza.

Fine della
giornata
lavorativa

Emily esamina i suoi progressi e riflette sui suoi risultati della giornata. Aggiorna la lista delle cose da fare per il giorno successivo, assicurandosi che tutte le attività incomplete siano segnalate e che siano incluse nuove priorità. Si prende qualche minuto per rilassarsi, dedicarsi a un hobby o trascorrere del tempo con i propri cari, separando la sua vita lavorativa da quella personale.

Volontà

Emily usa le sue serate per la crescita personale e la cura di sé. Si può dedicare ad attività come la lettura, l'esercizio fisico o per determinati hobby. Prima di andare a letto, si assicura che il suo spazio di lavoro sia organizzato e pronto per il giorno successivo. Questa pratica pone le basi per un inizio fresco e produttivo la mattina seguente. Attraverso un'efficace autogestione e il mantenimento di una routine strutturata, Emily mantiene con successo la sua produttività mentre lavora da remoto. Raggiunge un sano equilibrio tra lavoro e vita privata e previene il burnout incorporando pause, stabilendo limiti e impegnandosi in attività di cura di sé.

LAVORARE PER PROGETTI

Lavorare come GIGGER richiede ottime **capacità di gestione del tempo**. La gestione del tempo e il processo di organizzazione e pianificazione di come allocare il tempo in modo efficace ed efficiente per realizzare attività od obiettivi specifici. Si tratta di stabilire le priorità, programmare le attività e rimanere concentrati sulle attività più importanti per massimizzare la produttività e ottenere i risultati desiderati. Le strategie di gestione del tempo possono includere strumenti come elenchi di cose da fare, calendari, timer e tecniche di prioritizzazione.



ELEMENTI DI GESTIONE DEL PROGETTO, AREE DI CONOSCENZA



AREE DI CONOSCENZA

- Sapere come definire obiettivi e priorità.
- Sapere come tenere traccia del lavoro da completare, assegnare priorità e fare ordine nei compiti.
- Raccogliere informazioni sui diversi campi relativi al proprio progetto.
- Avere una conoscenza consolidata del campo e settore del contraente.
- Identificare diversi metodi e strumenti per una pianificazione di successo.
- Considerare diversi metodi per il monitoraggio dei progressi.
- Identificare possibili soluzioni per prevenire rischi e ritardi nel raggiungimento dei risultati.
- Avere una buona conoscenza dell'ambiente in cui opera il Gigger.
- Descrivere i principi del lavoro di squadra efficace per prevenire conflitti e problemi con il team del contraente.
- Saper identificare i rischi e le incertezze che possono impedire il raggiungimento dell'obiettivo del progetto.

SKILL

- Misurare e garantire l'avanzamento del progetto e il raggiungimento degli obiettivi del progetto.
- Misurare e garantire la qualità dei risultati.
- Essere in grado di definire obiettivi e priorità ed eseguire la gestione delle attività.
- Determinare misure per raggiungere gli obiettivi del progetto e coordinamento di queste misure.
- Riconoscere e risolvere i problemi.
- Connettere conoscenze provenienti da diversi campi per raggiungere gli obiettivi.
- Garantire la gestione del tempo del progetto.
- Monitorare i progressi.
- Flessibilità per adattarsi ai cambiamenti nei piani di progetto.
- Fissare obiettivi SMART.
- Riprogrammare le attività quando necessario.
- Utilizzare il pensiero analitico per creare possibili risultati di scenario.

ATTITUDINI

- Applicare processi e metodi per raggiungere con successo gli obiettivi di un progetto all'interno della timeline stabilita.
- Riflettere sui risultati del progetto e decidere sui miglioramenti.
- Assicurarsi che la gestione del tempo del progetto sia adeguata e che tutte le scadenze siano rispettate.
- Definire priorità e piani d'azione.

Una gestione efficace del tempo può aiutare le persone a evitare la procrastinazione, ridurre lo stress e l'ansia, aumentare la produttività e migliorare la qualità generale della vita. La gestione del tempo è fondamentale per GIGGER, che sono liberi professionisti o con modalità di lavoro non tradizionali. Ecco alcuni suggerimenti per aiutare i GIGGER a gestire il loro tempo in modo efficace:

- **Crea un programma:** imposta un programma per la tua giornata lavorativa, soprattutto se lavori da casa. Annota i tuoi compiti e appuntamenti e rispetta il più possibile il tuo programma.
- **Dai priorità alle tue attività:** identifica le attività più importanti e assegna loro la priorità. Concentrati prima sul completamento di queste attività, quindi passa ad altre attività.
- **Usa gli strumenti di produttività:** sono disponibili numerosi strumenti di produttività per aiutare i GIGGER a gestire il loro tempo in modo efficace. Usa strumenti come app di monitoraggio del tempo, software di gestione dei progetti ed elenchi di cose da fare per rimanere organizzato.

- **Fai delle pause:** fare pause regolari può aiutarti a rimanere concentrato e motivato per tutto il giorno. Pianifica delle pause nella tua giornata lavorativa per evitare il burnout.
- **Evita le distrazioni:** elimina le distrazioni come i social media, le e-mail e altre attività non legate al lavoro durante la giornata lavorativa. Invece, concentrati sul completamento delle tue attività.

Con un po' di pianificazione, strumenti di produttività e buone abitudini di gestione del tempo, un GIGGER può gestire efficacemente il proprio tempo e ottimizzare la propria giornata lavorativa.

Elementi di project management per GIGGER

La gestione dei progetti è il processo di supervisione e organizzazione delle attività, delle risorse e delle tempistiche necessarie per completare con successo un progetto. L'obiettivo della gestione dei progetti è pianificare, coordinare e controllare le attività del progetto per soddisfare gli obiettivi predefiniti in termini di ambito, costi, tempi, qualità e risorse. Affinché i GIGGER lavorino bene all'interno di un progetto, devono comprendere il ruolo che svolgono e avere una profonda comprensione del pensiero basato sul progetto.

Il pensiero basato sul progetto è un approccio fondamentale alla risoluzione dei problemi, alla pianificazione e all'esecuzione che ha applicazioni ad ampio raggio in vari aspetti della vita. Si tratta di una mentalità e di un insieme di competenze che consentono agli individui e ai team di definire obiettivi chiari, creare piani ben strutturati, gestire le risorse in modo efficace e monitorare continuamente i progressi nel perseguimento degli obiettivi desiderati. Questo approccio non si limita alla gestione formale del progetto; piuttosto, è una filosofia dinamica e adattabile che può essere applicata sia agli sforzi personali che professionali.

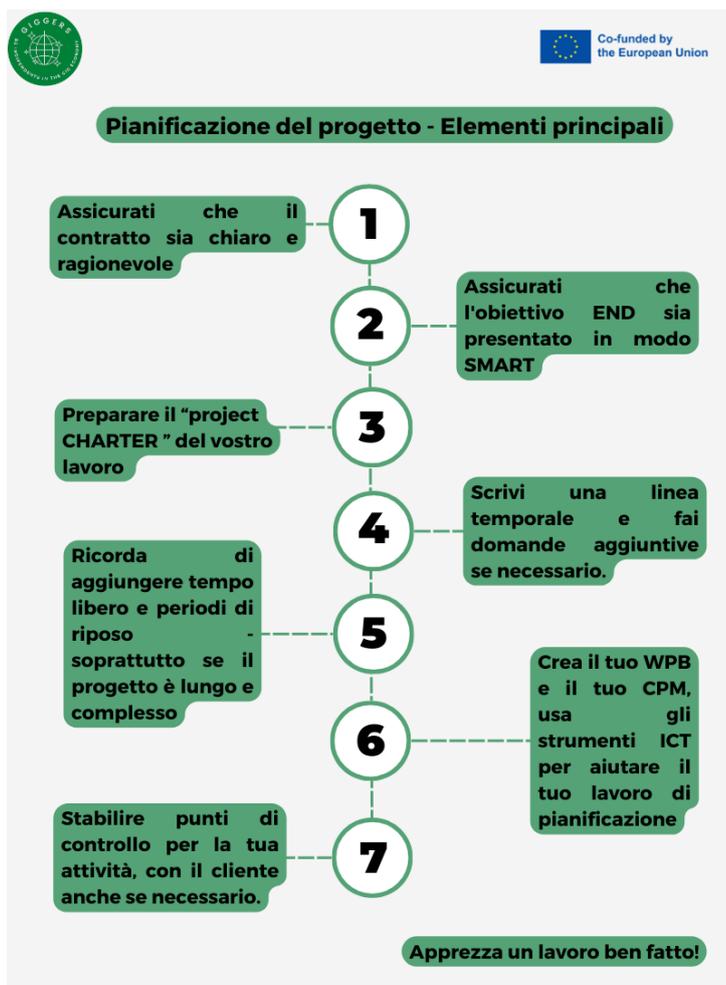
Il segno distintivo del pensiero basato sul progetto è la sua **adattabilità** e il motivo principale per aggiungere questa competenza al corso GIGGER. Riconoscendo che i piani potrebbero dover essere adattati in base alle mutevoli circostanze, incoraggia la flessibilità e l'innovazione in risposta a sfide impreviste. Questa flessibilità è una risorsa preziosa, in quanto consente di affrontare problemi complessi con agilità e creatività.

La gestione del progetto è fondamentale per il successo del GIGGER perché fornisce un quadro metodico per l'organizzazione e l'esecuzione del lavoro assegnato da un cliente. Devi assicurarti che le tue attività siano completate nei tempi previsti, nel rispetto del budget, finiscano per raggiungere gli standard di qualità stabiliti dal cliente (anche con il tuo standard! Ricordate?). Un cliente soddisfatto ti contratterà di nuovo.

L'obiettivo del tuo "progetto" dovrebbe essere elencato nel contratto che hai firmato con il cliente. Devi trasformarli in informazioni utilizzando il metodo oggettivo SMART e iniziare a lavorare!

Assegnando una priorità ai tuoi compiti, sei diventato consapevole dei rischi e degli elementi che porteranno al successo del tuo lavoro. Questo approccio proattivo riduce la probabilità che ostacoli imprevisti facciano deragliare il progetto.

Anche se lavori da solo per la maggior parte del tempo, il monitoraggio continuo dell'avanzamento del progetto è un aspetto fondamentale della gestione del progetto stesso. Garantisce che il progetto rimanga in carreggiata e che eventuali deviazioni dal piano vengano affrontate tempestivamente. Se si lavora con il team del cliente, una gestione efficace del progetto promuove una comunicazione chiara con il cliente e il team, per tenere tutti informati, allineati con gli obiettivi del progetto e garantire che tutte le parti coinvolte lavorino per gli stessi obiettivi.



Di solito, i progetti sono gestiti da più persone. Nel nostro caso presenteremo un approccio basato su un individuo, il GIGGER, che lavora da solo. Gli strumenti e i metodi sono gli stessi, li abbiamo solo adattati ai nostri scopi.

Comprendere il pensiero basato sul progetto

Il pensiero basato sul progetto è un approccio che prevede la suddivisione del lavoro o delle attività in progetti ben definiti con obiettivi, piani e risorse chiari. Questo approccio garantisce che tutti coloro che sono coinvolti in un progetto comprendano gli obiettivi e le attività, riducendo la confusione e migliorando l'efficienza.

➤ **Differenziare i progetti dalle attività di routine.** Ogni progetto, come il lavoro specifico che un GIGGER riceve quando viene ingaggiato da un cliente, ha obiettivi specifici e unici che devono essere raggiunti. Questi obiettivi sono ben definiti e limitati nel tempo.

➤ **Il lavoro può coinvolgere persone di**

vari reparti: questo implica essere in grado di comunicare con il team del cliente, nel modo e nelle modalità che LORO hanno già in atto. Un GIGGER deve adattarsi e utilizzare ciò che forniscono. Quindi, il lavoro del GIGGER può essere diviso in:

- 1) **Compiti specifici per la professione**, il motivo per cui sono stati assunti: questi obiettivi e traguardi sono elencati nel contratto e devono essere completati dal GIGGER, in modo indipendente o in collaborazione con il team.
- 2) **"Compiti di routine"**, quegli elementi che vengono tipicamente svolti da individui o piccoli team all'interno della stessa funzione, in quanto Non hanno obiettivi unici ma sono necessari per il funzionamento quotidiano di un'organizzazione. Ad esempio, rispondere alle e-mail dei clienti, inserire dati o eseguire la manutenzione ordinaria sono tutti esempi di attività di routine.

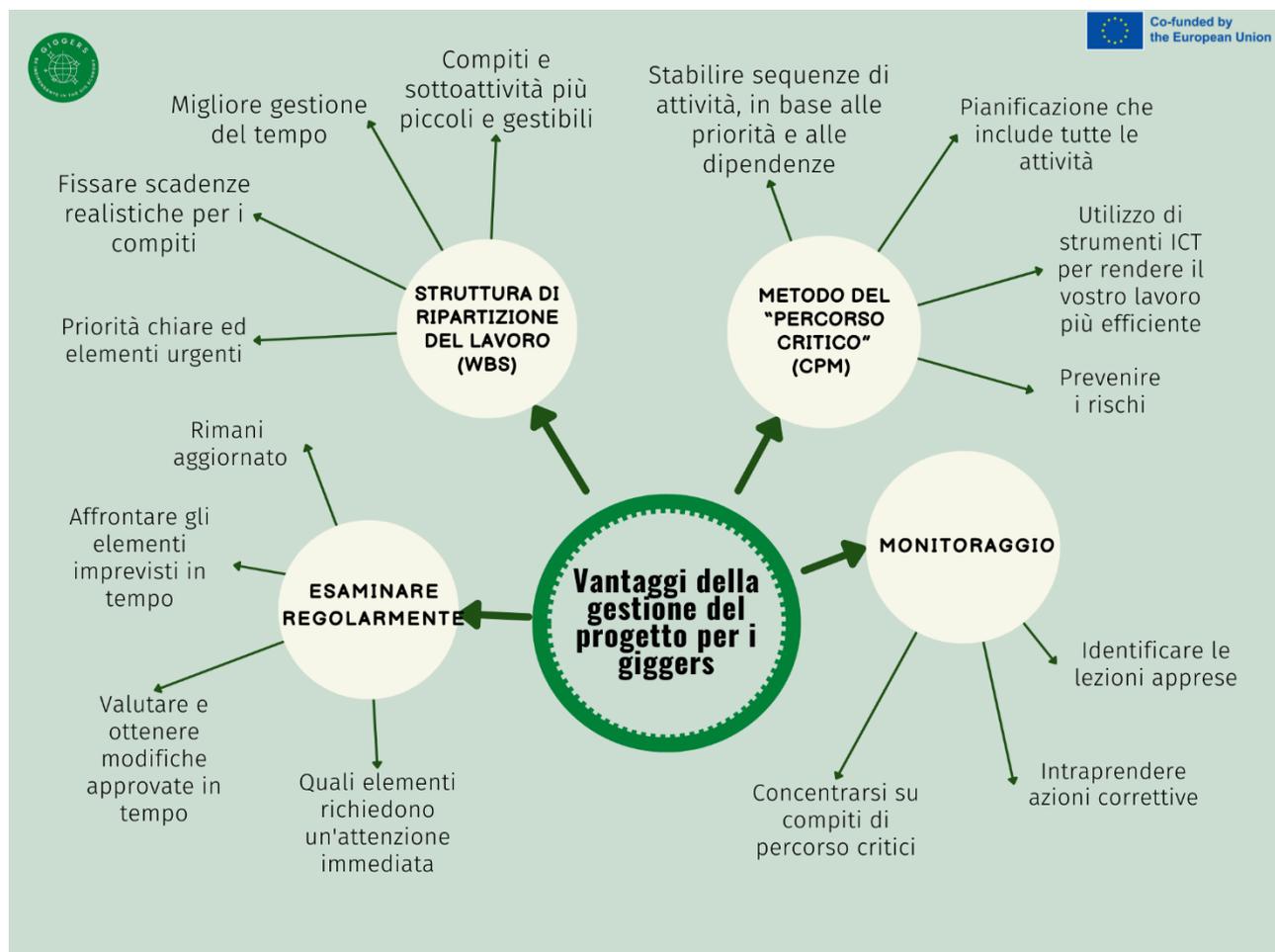
Pianificazione e avvio del progetto

Partiamo dal presupposto che il GIGGER lavorerà in modo indipendente, da remoto e da solo per la maggior parte del contratto. Questo assunto ci ha portato a fornire un approccio semplificato alla gestione dei progetti, in quanto partiamo dal presupposto che il GIGGER non stia creando un "progetto" ma solo occupandosi di una piccola parte di un progetto più grande.

Se sei interessato all'intero processo di gestione del progetto, consulta i nostri altri corsi o chiedi supporto a FRAMEWORK.

- **L'obiettivo** del tuo lavoro dovrebbe essere elencato nel contratto che hai firmato con il tuo cliente o in un allegato ad esso. Assicurati di avere chiaro cosa devi fare, quali sono i confini del tuo lavoro: non sei pagato per risolvere i loro problemi.

Devi concentrarti sul tuo lavoro e assicurarti di farlo al meglio delle tue possibilità. Se qualcosa non è chiaro, fai domande. Rimani concentrato sul tuo lavoro, fornendo al contempo informazioni su come fare le cose meglio. Tuttavia, non oltrepassare i tuoi limiti.



Assicurati di conoscere il nome del tuo **referente**, del team che lavora allo stesso progetto e a chi fare ulteriori domande. Stai lavorando in modo indipendente, ma non sei solo. Chiedi anche se il cliente è l'utente dei risultati che stai preparando o se ha un cliente esterno per cui sta lavorando. In questo modo, puoi essere informato se hai bisogno di seguire altri "standard" che potrebbero dover essere soddisfatti. Questi clienti potrebbero aver definito i requisiti e le aspettative del progetto e fornire feedback durante tutto il progetto.

Una volta firmato il contratto, assicurati che il tuo obiettivo sia espresso in modo **SMART**, ad esempio "completare lo sviluppo dell'app entro sei mesi".

Ora devi pianificare il tuo piano di lavoro. Questo piano di lavoro, ovviamente, dipende dalla complessità del lavoro che devi svolgere e potrebbe essere collegato al progetto più grande su cui sta lavorando il team del cliente. In ogni caso, avere un tuo piano e un tuo programma, ti permetterà di essere organizzato, migliorare il tuo equilibrio tra lavoro e vita privata e forse ti darà il tempo di lavorare con diversi clienti contemporaneamente.

- **Creazione di un project charter e definizione del piano di lavoro.** In una situazione di pianificazione del lavoro di un GIGGER, il charter è il documento che elenca tutte le specifiche, i confini, i requisiti e gli standard che devono essere considerati mentre lavoriamo. Averli organizzati in un unico posto, renderà più facile la nostra pianificazione. Per progetti semplici e diretti, forse il charter è tutto ciò di cui hai bisogno per iniziare a lavorare. Per progetti/contratti più complessi, suggeriamo di preparare un calendario più dettagliato e di suddividere le attività più grandi in attività più piccole.

Il programma del progetto fornirà una sequenza temporale, delineando le tappe fondamentali e le scadenze. La pianificazione contiene le attività che devono essere eseguite e le relative date di inizio e fine. Indica anche l'ordine in cui i compiti devono essere affrontati per primi. Evidenziare eventuali dipendenze critiche che possono influire sulla pianificazione del progetto. Sono chiamati *pietre miliari* e ti forniscono un'indicazione dei tuoi progressi e della tua capacità di raggiungere un determinato risultato entro un tempo definito. Ad esempio: se il cliente non fornisce un componente entro venerdì mattina, non sarò in grado di completare l'attività entro lunedì. Soluzione: chiedere nuovamente il componente ben prima del "punto di non ritorno", come la pietra *miliare*.

Inoltre, se si è in grado di identificare i potenziali rischi e le ipotesi relative alle attività principali, è possibile ridurre la possibilità di errori e gestire i rischi prima che diventino troppo grandi. Con questo approccio, sarai in grado di rispettare il programma del progetto e consegnare il tuo lavoro in tempo, con qualità!

Quindi, cosa significa: implementare il progetto?

- **Significa suddividere il progetto** in attività e sottoattività più piccole e gestibili. Per ogni attività secondaria si stima il tempo necessario per completarla. Questa operazione è nota come creazione di una struttura di ripartizione del lavoro (WBS). Nel farlo, è necessario considerare fattori come quali altri contratti ho in corso, qual è la sovrapposizione con quelle attività, quali sono le priorità e gli elementi urgenti e, soprattutto, "ho bisogno di mangiare, dormire ed essere in salute nel frattempo".

Per stabilire le priorità, per determinare la sequenza logica delle attività e le relative dipendenze, è possibile utilizzare il metodo PDM (Diagramming Method) o il **metodo CPM (Critical Path Method)** per stabilire le sequenze di attività. Crea una pianificazione dettagliata del progetto che includa tutte le attività, le relative date di inizio e fine e le persone o i team responsabili. Utilizzare software o strumenti di gestione dei progetti per visualizzare la pianificazione. Uno strumento gratuito si chiama PROJECT LIBRE, uno strumento open-source che puoi scaricare e utilizzare a tuo piacimento. <https://www.projectlibre.com/>

- **Rivedi e aggiorna regolarmente la pianificazione del progetto** man mano che le attività vengono completate o ritardate. Prestare attenzione alle modifiche che possono influire sulla pianificazione del progetto. Se sono necessarie modifiche, assicurarsi che siano adeguatamente documentate e che venga valutato il loro impatto sulla pianificazione. Man mano che il progetto si avvicina al completamento, assicurati che tutte le attività siano state completate e che i risultati finali siano soddisfatti. Condurre una chiusura formale del progetto per valutare il successo del progetto e le lezioni apprese. Questo ti aiuterà ad essere sicuro di aver rispettato le richieste di contratto e di essere in grado di rispettare le scadenze da esso stabilite.

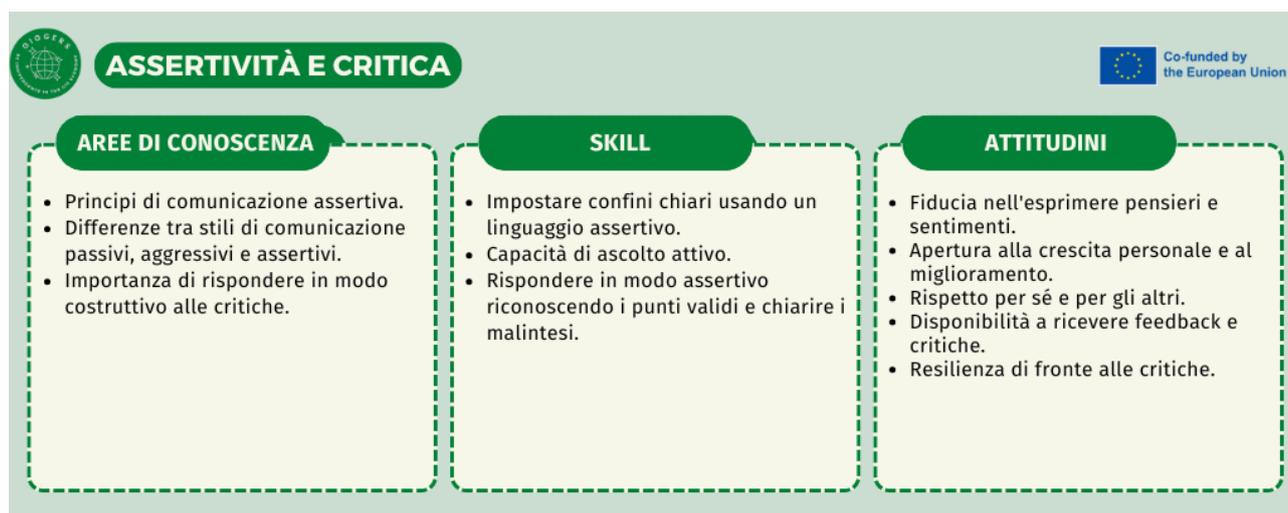
- **Una gestione efficace delle risorse e delle attività** è una componente chiave per una gestione dei progetti di successo. Puoi farlo dando priorità alle attività in base alla loro importanza e al loro impatto sugli obiettivi del progetto. Concentrati sulle attività del percorso critico che hanno l'influenza più significativa sulle tempistiche del progetto. Le attività che dipendono l'una dall'altra devono essere completate nell'ordine corretto. Implementa check-in e aggiornamenti regolari per garantire che le attività siano in linea con i tempi. Stabilisci scadenze realistiche per le attività. Implementare un processo di controllo delle modifiche per valutarle e approvarle. Implementare processi di controllo della qualità per verificare che le attività soddisfino i criteri definiti. Fornisci rapporti regolari sullo stato del progetto alle parti interessate e ai membri del team. Condurre revisioni post-progetto per identificare le lezioni apprese e le aree di miglioramento nella gestione delle attività e delle risorse.
- **Monitoraggio** dell'avanzamento del progetto. Comporta il monitoraggio delle prestazioni del progetto, l'identificazione delle deviazioni dal piano e l'adozione di azioni correttive per mantenere il progetto in carreggiata. Ancora una volta, questo ti assicurerà di essere sulla buona strada e di rispettare le esigenze del cliente. Se il progetto è complesso e stai lavorando per lo più da solo, puoi richiedere incontri di aggiornamento dello stato con il cliente o chiedergli di valutare i tuoi progressi. Questo ti aiuterà a cercare e identificare attivamente i problemi del progetto, a rispettare i tempi e l'ambito, rispettando le aspettative del cliente. Per non parlare del fatto che dimostri di fornire un lavoro e un servizio di qualità.
- **Assicurarsi di distinguere tra problemi minori e problemi critici** che richiedono un'attenzione immediata. Quando viene identificato un problema, eseguire un'analisi della causa principale per determinare il motivo per cui si è verificato il problema stesso. Assegna priorità ai problemi in base al loro impatto sugli obiettivi del progetto, sulla tempistica e sulla qualità del tuo lavoro. Mantenere una comunicazione aperta e trasparente con i clienti, per quanto riguarda la risoluzione dei problemi. Dopo aver risolto un problema, conduci una revisione post-problema per analizzare l'efficacia delle azioni correttive.
- **Comunicazione e collaborazione con il cliente.** Utilizza più canali di comunicazione come e-mail, riunioni del team, videoconferenze, messaggistica istantanea e software di gestione dei progetti per facilitare la comunicazione. Una comunicazione e una collaborazione efficaci contribuiscono a migliorare i risultati del progetto, a migliorare le dinamiche del team e ad aumentare l'efficienza complessiva del progetto. Queste strategie aiutano a garantire che il team di progetto rimanga allineato e lavori insieme in modo coeso per raggiungere gli obiettivi del progetto.
- **Affrontare sfide e cambiamenti inaspettati.** In qualsiasi progetto, sono inevitabili problemi imprevisti e modifiche al piano originale. Il modo in cui rispondi a queste sfide inaspettate può avere un impatto significativo sul successo del progetto. Affrontare sfide e cambiamenti inaspettati richiede adattabilità, comunicazione e risoluzione proattiva dei problemi. Se gestite in modo efficace, queste sfide possono diventare opportunità di crescita e miglioramento nell'approccio alla gestione dei progetti.
- **Come gestire le sfide impreviste:** sviluppare un piano di progetto flessibile e in grado di adattarsi alle modifiche. Monitora continuamente l'avanzamento del progetto e confrontalo con il piano. In questo modo è possibile identificare tempestivamente potenziali problemi e modifiche. Un efficace processo di gestione del rischio può aiutare ad anticipare e affrontare le potenziali sfide. Quando sorgono sfide o cambiamenti imprevisti, valutarne l'impatto sugli obiettivi, sulla tempistica e sulle risorse del progetto. Non c'è bisogno di dire che la gestione del rischio e le azioni correttive e preventive sono necessarie in progetti più lunghi e complessi. In ogni caso, se lavori da solo e in modo indipendente, e succede qualcosa all'improvviso che ti

impedisce di lavorare (un raffreddore o un problema legato alla famiglia), sono circostanze che potrebbero non influire sulla qualità del tuo lavoro, ma solo sulla tempistica. Devi essere pronto a risolverli e consegnare comunque il lavoro in tempo e con la qualità prevista, altrimenti perdi un cliente e la tua reputazione professionale sarà compromessa.

- **Tecniche di risoluzione dei problemi per mantenere il progetto in carreggiata.** La risoluzione efficace dei problemi è un'abilità preziosa nella gestione dei progetti ed è essenziale per mantenere il progetto in carreggiata quando sorgono sfide. Usa tecniche come le mappe mentali per organizzare ed esplorare idee diverse. Dopo che il problema è stato risolto, conduci una revisione post-problema per analizzare come è stato affrontato il problema e se la soluzione è stata efficace. Mantieni un atteggiamento calmo e positivo quando affronti i problemi.
- **Condurre revisioni del progetto e lezioni apprese.** Condurre una revisione del progetto e evidenziare le lezioni apprese ti aiuterà a migliorare le prestazioni future, riflettendo su ciò che è andato bene e identificando le aree di miglioramento. Riconosci ciò che è andato bene e i fattori che hanno contribuito al successo. Magari tieni un registro degli elementi principali del lavoro e annota le intuizioni chiave e le lezioni apprese dall'intera esperienza. Includi sia le esperienze positive che quelle negative. Le revisioni e le attività apprese ti aiutano a perfezionare continuamente le tue competenze e i tuoi servizi professionali, evitare di ripetere gli errori del passato e costruire su esperienze di successo.
- La **chiusura formale del progetto** il più delle volte significa consegnare il progetto, preparare la fattura ed essere pagati. Anche se il progetto è piccolo, assicurati di **festeggiare il tuo successo!**

COMUNICAZIONE EFFICACE

Una comunicazione efficace è alla base di ogni relazione, consentendo al GIGGER di costruire relazioni solide e navigare nelle complessità del panorama aziendale. Questo modulo esplora i vari aspetti della comunicazione efficace, sottolineando le tecniche di comunicazione verbale e scritta e l'importanza delle capacità di ascolto attivo nel contesto imprenditoriale. Menzioneremo anche l'assertività, come uno degli elementi che ti renderà un migliore comunicatore, networker e, in generale, un professionista più efficace.



Comunicazione assertiva: assertività significa esprimere il proprio punto di vista in modo chiaro e diretto, pur rispettando gli altri. Comunicare in modo assertivo può aiutarti a ridurre al minimo i conflitti, controllare la rabbia, soddisfare meglio le tue esigenze e avere relazioni più positive con i colleghi e gli altri.

Forti capacità comunicative sono essenziali per lavorare con clienti e collaboratori.

La comunicazione efficace è un'abilità poliedrica che contiene strategie verbali e scritte e l'ascolto attivo. I GIGGER che padroneggiano tutti questi elementi di comunicazione hanno più successo nella costruzione di relazioni e si assicurano più clienti.

Strategie di comunicazione verbale

Migliorare le capacità di comunicazione verbale può influenzare in modo significativo le interazioni con altre persone, soprattutto quando si è leader.

Di seguito, quattro aspetti essenziali dovrebbero essere considerati quando si migliora la propria comunicazione verbale.

- 1) **Chiarezza e concisione:** una comunicazione chiara e concisa è fondamentale.
- 2) **Fiducia e autenticità:** la chiarezza nella comunicazione ispira fiducia. Pertanto, dovresti sforzarti di comunicare in modo autentico, proiettando fiducia per infondere sicurezza negli altri.
- 3) **Adattabilità:** che si tratti di comunicare con un cliente, un membro del team o un altro professionista, essere adattabili garantisce che il messaggio risuoni efficacemente con gruppi diversi.

- 4) **L'arte della persuasione e dell'influenza:** imparare a creare narrazioni avvincenti e presentare argomenti convincenti è fondamentale per ottenere supporto e assicurarsi contratti, nuovi clienti, supporto.



Tecniche di comunicazione scritta

La comunicazione scritta è un'abilità cruciale poiché la maggior parte dei lavori è richiesto di comunicare per iscritto tramite e-mail, lettere formali, note, messaggi di testo o messaggistica online.

In effetti, le abilità di comunicazione scritta ti consentono di dare indicazioni in modo efficace. Di seguito sono riportati alcuni modi consigliati per migliorare questa tecnica di comunicazione, per essere un imprenditore migliore.

- **Tono professionale:** Mantenere un tono professionale nella comunicazione scritta è essenziale in quanto contribuisce a un'immagine positiva e credibile.
- **Chiarezza nei contenuti scritti:** come la comunicazione verbale, la comunicazione scritta richiede trasparenza. Dovresti padroneggiare la trasmissione di idee complesse in modo chiaro e comprensibile attraverso e-mail, report o piani aziendali.
- **Adattare i messaggi al pubblico:** Dovresti sempre considerare il pubblico quando crei messaggi scritti. Pertanto, è necessario adattare il linguaggio e il tono al destinatario, sia che si tratti di una proposta commerciale formale per un cliente o di un promemoria più informale per un membro del team.

- **Uso efficace della tecnologia:** i GIGGER devono sfruttare la tecnologia per migliorare la comunicazione scritta, utilizzando strumenti di collaborazione, galateo delle e-mail e creando contenuti accattivanti per le piattaforme digitali.

Capacità di ascolto attivo

Le capacità di ascolto attivo sono fondamentali per i lavoratori autonomi come GIGGER in quanto migliorano la comunicazione e promuovono relazioni significative con clienti e potenziali clienti. Il miglioramento di questa competenza porta alla capacità di adattarsi ad ambienti aziendali dinamici, contribuendo in ultima analisi al successo del proprio lavoro come fornitori di servizi.

Molte cose possono aiutare a migliorare le capacità di ascolto attivo. Tuttavia, forse il più importante è ascoltare con **empatia**, in quanto consente di comprendere le prospettive dei clienti e degli altri stakeholder. Infatti, i GIGGER che praticano l'ascolto empatico costruiscono relazioni più forti e prendono decisioni più informate. Tuttavia, se si fatica a comprendere le esigenze dei propri clienti o stakeholder, è possibile migliorare la propria comprensione ponendo **domande ponderate e chiarificatrici**. Una soluzione di questo tipo dimostra un coinvolgimento attivo e garantisce che tutte le parti siano sulla stessa lunghezza d'onda.

Inoltre, i GIGGER dovrebbero evitare di fare supposizioni e cercare chiarimenti durante le conversazioni. Il chiarimento e la conferma delle informazioni dimostrano l'impegno a comprendere veramente il messaggio comunicato e ti assicureranno di poter completare il lavoro giusto, utilizzando i requisiti giusti.

Inoltre, prestare attenzione ai segnali non verbali, come il linguaggio del corpo e il tono di voce, è parte integrante dell'ascolto attivo. I GIGGER dovrebbero essere consapevoli di tali segnali per ottenere una comprensione più profonda delle emozioni e dei significati dietro il messaggio comunicato.

Definizione di assertività e il suo ruolo nella comunicazione sana

Un GIGGER dovrebbe avere la capacità di entrare in empatia con i clienti, ascoltarli e comprendere le loro esigenze per costruire una relazione cordiale e solida.

L'assertività è una caratteristica comportamentale esibita da individui che esprimono con sicurezza i propri pensieri, sentimenti e bisogni in modo rispettoso, tenendo conto dei diritti e delle emozioni degli altri. Si tratta di comunicare e difendere se stessi in modo efficace senza essere passivi o aggressivi.

In una comunicazione sana, l'assertività svolge un ruolo fondamentale nello stabilire e mantenere i confini, promuovere l'espressione onesta e genuina delle idee, promuovere il rispetto e la comprensione reciproci e incoraggiare una sana risoluzione dei conflitti. Consente alle persone di esprimere i propri desideri, opinioni e preoccupazioni senza timore di giudizio e favorisce canali di comunicazione aperti nelle relazioni personali e professionali. Essendo assertive, le persone possono costruire la fiducia in se stesse, migliorare l'autostima e affermare i propri diritti tenendo conto dei bisogni e dei confini degli altri, portando a interazioni più sane e soddisfacenti.

Comprendere l'autostima e la sua relazione con l'assertività

L'autostima si riferisce alla valutazione complessiva di un individuo e alla percezione del proprio valore e valore. Si riferisce al modo in cui si sentono riguardo a se stessi, ciò che credono nelle loro capacità e qualità e il grado di fiducia che possiedono. L'autostima gioca un ruolo cruciale nel plasmare i pensieri, le emozioni e i comportamenti di una persona.

L'assertività, d'altra parte, si riferisce alla capacità di esprimere i propri pensieri, opinioni, bisogni e desideri in modo rispettoso e sicuro, tenendo conto anche dei diritti e dei sentimenti degli altri. Si tratta di difendersi con sicurezza, stabilire dei limiti e comunicare in modo efficace.

L'autostima e l'assertività sono strettamente interconnesse. Avere un sano livello di autostima è necessario per un comportamento assertivo. Quando gli individui hanno un'immagine positiva di sé e credono nel proprio valore, ciò consente loro di esprimersi con sicurezza e assertività. È più probabile che si sentano meritevoli di rispetto, che affermino i loro diritti e comunichino i loro bisogni senza timore di essere rifiutati o di preoccuparsi eccessivamente delle opinioni degli altri.

Al contrario, una bassa autostima porta spesso a difficoltà nell'assertività. Gli individui con bassa autostima possono avere convinzioni negative su se stessi, dubitare delle proprie capacità e temere il rifiuto o il confronto. Di conseguenza, possono avere difficoltà a esprimere le proprie opinioni, stabilire limiti o chiedere ciò che vogliono, portando a comportamenti passivi o aggressivi invece di assertività.

In sintesi, l'autostima fornisce le basi per l'assertività. Gli individui con una sana autostima hanno maggiori probabilità di affermarsi con sicurezza, mentre quelli con bassa autostima possono avere difficoltà a esprimersi in modo assertivo. Sviluppare e migliorare l'autostima può influenzare in modo significativo la capacità di una persona di comunicare in modo assertivo e mantenere relazioni sane.

Tecniche per esprimere pensieri, sentimenti e confini in modo assertivo.

Esprimere pensieri, sentimenti e confini in modo assertivo implica tecniche di comunicazione efficaci che promuovono l'assertività mantenendo il rispetto per se stessi e per gli altri. Alcune tecniche per esprimersi in modo assertivo includono:

- **Affermazioni in prima persona:** invece di incolpare o criticare gli altri, l'utilizzo di affermazioni in prima persona. Ciò consente alle persone di esprimere i propri pensieri, sentimenti e limiti in modo non conflittuale. Ad esempio, dire "Mi sento arrabbiato quando mi interrompi" piuttosto che "Mi interrompi sempre".
- **Ascolto attivo:** essere un ascoltatore attivo implica prestare la massima attenzione all'oratore, mantenere il contatto visivo e riconoscere i suoi sentimenti e la sua prospettiva. Ascoltando empaticamente, gli individui possono rispondere in modo assertivo, comprendendo il punto di vista dell'altra persona pur esprimendo i propri pensieri e confini.
- **Segnali non verbali:** il linguaggio del corpo, il tono di voce e le espressioni facciali svolgono un ruolo significativo nella comunicazione assertiva. Segnali non verbali appropriati come il mantenimento di una postura eretta, un contatto visivo costante e un tono calmo e fiducioso contribuiscono a trasmettere pensieri e confini in modo assertivo.
- **Praticare l'autoaffermazione:** Sviluppare la fiducia in se stessi e l'autostima è fondamentale per esprimere pensieri e sentimenti in modo assertivo. Costruire l'autoconsapevolezza, fissare obiettivi personali e praticare tecniche di autoaffermazione come il dialogo interiore positivo e l'autodifesa possono migliorare la comunicazione assertiva.
- **Uso di un linguaggio assertivo:** L'utilizzo di un linguaggio assertivo implica essere diretti, specifici e chiari nel trasmettere pensieri e sentimenti. Ciò garantisce che il messaggio previsto venga compreso senza essere aggressivo o passivo. È importante evitare generalizzazioni, scusarsi per essersi espressi male o usare frasi minimizzanti come "Mi dispiace, ma..."
- **Capacità di risoluzione dei conflitti:** quando sorgono conflitti, le tecniche di comunicazione assertiva possono aiutare ad affrontarli in modo efficace. Discutere apertamente il problema, ascoltare attentamente il punto di vista dell'altra persona, esprimere pensieri e confini in modo

assertivo e cercare un compromesso o soluzioni vantaggiose per tutti sono aspetti chiave della risoluzione assertiva dei conflitti.



Nel complesso, le tecniche per esprimere pensieri, sentimenti e confini mirano in modo assertivo a promuovere una comunicazione aperta e onesta, rispettando anche i diritti e le prospettive degli altri. Utilizzando queste tecniche, gli individui possono esprimersi in modo efficace, costruire relazioni più sane e mantenere i propri confini personali.

Risoluzione dei problemi

Un GIGGER deve avere eccellenti capacità di risoluzione dei problemi per riconoscere le esigenze complicate del cliente e trovare soluzioni creative per superarle.

Le capacità di risoluzione dei problemi ti aiutano a determinare l'origine di un problema e a trovare una soluzione efficace. Sebbene la risoluzione dei problemi sia spesso identificata come un'abilità separata, ci sono altre abilità correlate che contribuiscono a questa capacità. Hai bisogno di eccellenti capacità comunicative quando fai domande sul progetto, stai attento a ciò che dici, come lo dici e con **CHI** stai parlando. Quando identifichi le possibili soluzioni, dovrai sapere come comunicare il problema agli altri. Quando hai la soluzione, devi essere in grado di spiegarla correttamente, assicurando che il problema non si presenterà, soprattutto se il problema è apparso per qualcosa che hai fatto (sei arrivato in ritardo nella consegna del tuo lavoro, c'è stato un malinteso e il tuo lavoro non è corretto...)

Dovrai anche sapere quali sono i canali di comunicazione più appropriati quando cerchi assistenza. Una volta trovata una soluzione, comunicarla chiaramente contribuirà a ridurre qualsiasi confusione e a semplificare l'implementazione di una soluzione.

Per risolvere un problema in modo efficace, probabilmente utilizzerai alcune abilità diverse. Ecco alcuni esempi di abilità che puoi utilizzare per risolvere un problema:

- **Ricerca:** devi essere in grado di identificare la causa del problema e comprenderla appieno. Puoi iniziare a raccogliere maggiori informazioni sul problema ponendo domande al cliente, al suo team e ai colleghi più esperti o acquisendo conoscenze attraverso ricerche o corsi online.
- **Analisi:** le tue capacità analitiche ti aiuteranno a comprendere i problemi e a sviluppare soluzioni efficaci. Avrai anche bisogno di capacità analitiche durante la ricerca per aiutare a distinguere tra soluzioni efficaci e inefficaci.
- **Processo decisionale:** in definitiva, dovrai decidere come risolvere i problemi che si presentano. A volte, e con l'esperienza, potresti essere in grado di decidere rapidamente. Solide capacità di ricerca e analisi possono aiutare chi ha meno esperienza nel proprio campo. Ci possono anche essere momenti in cui è opportuno prendersi un po' di tempo per trovare una soluzione o inoltrare il problema a qualcuno più capace di risolverlo. Per questo motivo, il processo decisionale ha la sua lezione dedicata.
- **Affidabilità:** l'affidabilità è una delle competenze più importanti per i lavoratori autonomi. Risolvere i problemi in modo tempestivo è essenziale. I tuoi clienti apprezzano molto le persone di cui possono fidarsi per identificare e implementare le soluzioni nel modo più rapido ed efficace possibile. Questo è anche collegato con la responsabilità e la responsabilità per le proprie azioni, come menzionato in un'altra parte del corso.

Attenzione ai dettagli

L'attenzione ai dettagli viene organizzata, coerente, focalizzata sull'alta qualità, sulla completezza e sull'accuratezza. Le persone orientate ai dettagli tendono ad essere affidate a progetti più complessi perché le loro capacità di gestione del tempo, le capacità organizzative e le capacità di osservazione consentono loro di verificare la presenza di errori nel proprio lavoro prima di presentarlo per la revisione. Prestare attenzione ai dettagli porterà a una migliore qualità nel tuo lavoro. Non c'è bisogno di dire che con questa abilità puoi ottenere più lavori e migliori, dimostrando che tieni al tuo lavoro.

D'altra parte, essere troppo orientati ai dettagli tende a portare una persona a bloccarsi sui dettagli e non essere in grado di vedere il quadro generale. Questo ti farà essere troppo lento e perdere opportunità.

Per cogliere i dettagli, un gigger deve:

- **Esercita le capacità di ascolto attivo**, sbarazzati delle distrazioni ed evita di interrompere in modo da poter prestare attenzione a ciò che l'altra persona sta dicendo; metti giù il telefono. In questo modo eviterai errori e dimostrerai che sei impegnato nel lavoro che ti stanno assegnando.
- Cattura tutti i dettagli, in modo da poter fornire il miglior servizio al tuo cliente.
- **Mostra interesse** usando segnali non verbali e, cosa più importante, rifletti ripetendo alla persona i dettagli più rilevanti che ha detto con parole sue.
- **Poni domande aperte** per chiarire e incoraggiare la persona a continuare a condividere. Ad esempio, piuttosto che una domanda con una risposta "sì" o "no", chiedi: "come potremmo realizzarlo?" o "quale pensi sia il primo passo?"



Co-funded by
the European Union

- **Creare un piano di lavoro:** essere orientati ai dettagli significa essere in grado di prendere un progetto di grandi dimensioni e suddividerlo con successo in attività gestibili. Consultare l'unità PROJECT MANAGEMENT per ulteriori informazioni su questa parte.
- Fare attenzione!

Non è difficile capire che le capacità di attenzione ai dettagli possono essere notevolmente migliorate riducendo le distrazioni esterne, come la tecnologia.

- Disattiva le notifiche dello smartwatch
- Metti il telefono in modalità silenziosa o "non disturbare" mentre lavori
- Tenere il telefono lontano dalla vista mentre si parla con gli altri
- Lascia il telefono in un'altra stanza, soprattutto quando lavori o dormi

Prova questo: elimina le app dei social media dal telefono e dal computer per una settimana. Se scegli di controllare i social media, accedi tramite il tuo browser.

Sviluppare l'attenzione ai dettagli non significa avere un lavoro completamente privo di errori per tutto ciò che fai. È un processo di sviluppo delle competenze e di creazione di abitudini utili per individuare i propri piccoli errori (o quelli grandi!) prima di presentare il proprio lavoro agli altri.

Quando ti accorgi di un errore, festeggia! Ciò significa che la tua attenzione ai dettagli sta migliorando. Siamo qui per imparare, non per incolpare!

ELEMENTI DI FINANZA PER LAVORATORI INDIPENDENTI

La finanza personale comprende la gestione efficace delle risorse finanziarie di una persona e include attività come l'investimento, il risparmio e il budget.

È il processo di pianificazione e gestione delle attività finanziarie personali come la generazione di reddito, la spesa, il risparmio, l'investimento e la protezione.

Il processo di gestione delle proprie finanze personali può essere riassunto in un budget o in un piano finanziario.



In qualità di GIGGER, sei responsabile della gestione delle tue finanze.

- **Crea un budget:** stabilisci un budget che consideri tutte le tue entrate e uscite, comprese le tasse, le spese aziendali e le spese personali.
- **Conti separati:** è essenziale mantenere separate le finanze personali da quelle aziendali. Apri conti bancari separati per la tua attività e utilizzali esclusivamente per le transazioni commerciali.
- **Tieni traccia delle tue spese:** tieni traccia di tutte le tue spese, sia personali che aziendali. Prendi in considerazione l'utilizzo di strumenti digitali come app o software per automatizzare il monitoraggio.
- **Risparmia per le imposte:** in qualità di GIGGER, sei responsabile del pagamento sia delle imposte sul reddito che di quelle sul lavoro autonomo. Pianifica queste tasse mettendo da parte una parte del tuo reddito ogni mese.
- **Pianifica la pensione:** i GIGGER non hanno accesso ai piani pensionistici sponsorizzati dal datore di lavoro, quindi devi pianificare la tua pensione impostando un conto pensionistico individuale o altri tipi di piani pensionistici per lavoratori autonomi.
- **Fattura e pagamento:** Fattura prontamente ai tuoi clienti e imposta termini di pagamento chiari per garantire pagamenti puntuali.
- **Fondi di emergenza:** In qualità di GIGGER, potresti dover affrontare programmi di pagamento irregolari o spese impreviste. È importante disporre di un fondo di emergenza per coprire queste situazioni.

Raggiungere la stabilità finanziaria richiede di prendere decisioni ponderate per quanto riguarda gli investimenti e le spese. Nella finanza personale, gli individui praticano il budget per raggiungere un equilibrio tra entrate e uscite, garantendo un'allocazione saggia per coprire i bisogni essenziali e le scelte di vita.

Il risparmio assume un ruolo fondamentale, fungendo da cuscinetto finanziario per circostanze impreviste o iniziative future. Le decisioni di investimento diventano cruciali per coloro che aspirano a una crescita graduale della ricchezza, che comporta attente considerazioni su azioni, obbligazioni, immobili o conti pensionistici.

Gestire efficacemente il debito è fondamentale e comporta un'attenta gestione del credito e dei prestiti, sia attraverso il rimborso, il consolidamento o la comunicazione con i creditori.

La pianificazione previdenziale occupa una posizione centrale, spingendo le persone a valutare le proprie esigenze finanziarie nelle fasi successive della vita. Spesso si tratta di contribuire ai conti pensionistici e di prendere decisioni d'investimento ben informate.

La comprensione e l'ottimizzazione delle implicazioni fiscali sono fondamentali, così come la pianificazione successoria per la distribuzione organizzata dei beni dopo la propria morte.

La finanza personale include l'integrazione di queste diverse componenti in una narrazione finanziaria coerente e allineata con gli obiettivi individuali, promuovendo il benessere finanziario nelle varie fasi della vita.

Incarna un viaggio continuo di educazione finanziaria, un processo decisionale deliberato e l'adattabilità alle circostanze in evoluzione della vita. Forniremo qui i concetti principali per i 5 elementi della finanza personale. Se hai bisogno di saperne di più, fai riferimento al fornitore del tuo corso, a un consulente finanziario specializzato o un commercialista professionista per aiutarti a prendere decisioni informate.

L'importanza della finanza personale

Comprendere e navigare nelle proprie finanze personali è molto importante per vari motivi e influenza in modo significativo la vita delle persone. La finanza personale stabilisce una struttura per la stabilità finanziaria, garantendo un senso di controllo sul proprio benessere economico.

Lo sviluppo di conti di risparmio di emergenza, il budget e il risparmio sono tutti necessari per raggiungere la sicurezza finanziaria. Questi componenti forniscono una rete di sicurezza in caso di costi imprevisti o fluttuazioni di reddito, garantendo alle persone di superare gli ostacoli finanziari senza subire gravi ripercussioni.

I 5 elementi dell'alfabetizzazione finanziaria

L'alfabetizzazione finanziaria dovrebbe essere parte integrante della tua vita. Questo articolo spiega cos'è esattamente l'alfabetizzazione finanziaria e come puoi diventare più proattivo con i tuoi soldi.

Diamo un'occhiata ai cinque principi e a come puoi metterli in pratica:



I cinque principi dell'alfabetizzazione finanziaria

1 Guadagnare

Quanto guadagni, dove lo guadagni e come gestisci il tuo reddito dovrebbe essere la prima cosa che guardi quando sviluppi la tua alfabetizzazione finanziaria. Contribuisci al tuo piano pensionistico. La creazione di pagamenti automatici per il programma di pensione permette di conservare per il futuro ed investire saggiamente i vostri soldi.

2 Risparmiare e investire

Creare un budget e pianificare per il futuro è uno dei modi più importanti per raggiungere i propri obiettivi finanziari. Permette di costruire la propria ricchezza e sviluppare modi per rendere i soldi remunerativi.

3 Protezione

Creating a budget and planning for the future is one of the most important ways to achieve your financial goals. It allows you to build your wealth and develop ways you can make your money work harder for you.

4 Spendere

Capire il vostro flusso di cassa e come si spende è di fondamentale importanza per soddisfare i vostri obiettivi finanziari e migliorare la vostra alfabetizzazione finanziaria. State spendendo saggiamente? O arrivate al termine del mese e vi domandate dove i vostri soldi sono finiti?

5 Prestiti e debiti

Un accesso ai prestito saggio è essenziale per costruire il vostro credito ed evitare di debiti inutili. Sii strategico con i debiti. Quando prendi in prestito del denaro, assicurati sempre di avere un piano di rimborso chiaro e gestionale.

Strategie di finanza personale

Prendere decisioni ponderate sulla gestione del denaro personale può influenzare notevolmente la propria **salute finanziaria**. Ecco alcune strategie essenziali:

➤ **Sviluppare e rispettare un budget:** la creazione di un budget completo fornisce una guida al processo decisionale finanziario. Una gestione efficace delle entrate e dei costi è aiutata dall'organizzazione della spesa in categorie, dall'accantonamento del denaro per i risparmi e dalla revisione periodica dei risultati.

➤ **Implementare fondi di risparmio:** uno dei migliori consigli è quello di iniziare in piccolo. Metti i soldi in casse di risparmio: fondi per la casa, fondi per il matrimonio, pensione o assicurazione sulla vita. Non devono nemmeno essere quantità enormi. Dedicare un po' di tempo ogni settimana o mese, a seconda di quando arriva il tuo reddito, farà molto.

➤ **Strategia di rimborso del debito:** dare priorità al rimborso del debito libera liquidità, soprattutto per le obbligazioni ad

alto interesse. La creazione di una strategia organizzata per i debiti insoluti non solo riduce i pagamenti degli interessi a lungo termine, ma migliora anche i rating del credito.

- **Ottenere un'assicurazione:** l'assicurazione, come l'assicurazione sanitaria, sulla casa, sull'auto e sulla vita, offre a te e alla tua famiglia la massima tranquillità, fornendo una rete di sicurezza finanziaria per aiutarti a superare gli imprevisti.
- **Risparmio orientato agli obiettivi:** sia a breve che a lungo termine, la definizione di obiettivi di risparmio definiti promuove pratiche di risparmio disciplinate. Gli obiettivi di risparmio fungono da parametri di riferimento, fornendo ispirazione e guida alla pianificazione finanziaria.
- **Tieni traccia delle tue spese:** l'utilizzo del tuo budget o di altri strumenti di monitoraggio può aiutarti a monitorare per cosa stai spendendo i tuoi soldi. Questo può aiutarti a identificare eventuali aree di miglioramento e aiutarti a smettere di spendere inutilmente. Vivere con i propri mezzi e risparmiare sono buoni modi per coltivare la disciplina finanziaria. Il risparmio e la flessibilità finanziaria aumentano quando si evitano debiti e spese inutili.
- **Diversificazione dei flussi di reddito:** l'esame delle prospettive di flussi di entrate supplementari, compresi i progetti collaterali o gli investimenti, migliora la propria capacità di gestione del denaro. La diversificazione delle fonti di reddito aumenta il potenziale di guadagno complessivo.

- **Pianificazione previdenziale:** proteggere il tuo fondo pensione è fondamentale per assicurarti di far crescere il tuo gruzzolo abbastanza da sostenerti in un nuovo capitolo della tua vita.
- **Apprendimento continuo:** dedicare tempo all'educazione finanziaria continua è una tattica efficace. Le selezioni informate sono rese possibili dall'avere una solida comprensione dei principi finanziari, dall'investigare le opportunità di investimento e dal tenere il passo con gli sviluppi economici.

Bilanci personali



Per creare e gestire rendiconti finanziari personali, prendi in considerazione l'utilizzo di un modello di **rendiconto finanziario personale in Excel o in un altro software di gestione finanziaria**. L'aggiornamento regolare di questi estratti conto ti aiuterà a monitorare i progressi verso i tuoi obiettivi finanziari e a prendere decisioni informate sulle tue finanze.

COMPETENZE DIGITALI PER I GIGGER

La GIG Economy è stata plasmata in modo significativo dai progressi tecnologici e, per la maggior parte, la tecnologia svolge un ruolo cruciale nel facilitare il GIG Work. Nella maggior parte dei casi, un GIGGER trova lavoro tramite piattaforme specializzate e dedicate, chiamate piattaforme di lavoro digitali

Le piattaforme di lavoro digitali sono società basate su Internet che intermediano e organizzano il lavoro fornito dai GIGGER a clienti terzi. Il lavoro può essere fornito in un luogo fisico specifico "in loco" (ad es. consegna di cibo, ride-hailing) o online (ad es. codifica dei dati, servizi di traduzione).

EFFICIENZA NELL'USO DELLE ICT

AREE DI CONOSCENZA

- Sapere quali strumenti e servizi di comunicazione sono appropriati in circostanze specifiche a seconda del pubblico, del contesto e dello scopo della comunicazione.
- Essere consapevoli della necessità di formulare messaggi in ambienti digitali in modo che siano facilmente comprensibili dal pubblico.
- Essere consapevoli dei vantaggi dell'utilizzo di strumenti e tecnologie digitali per processi collaborativi remoti.
- Essere consapevoli dell'esistenza di alcune regole sul comportamento nell'uso delle tecnologie digitali.
- Essere consapevoli dell'adattamento del proprio comportamento in ambienti digitali in base al rapporto con gli altri partecipanti e allo scopo della comunicazione.
- Essere consapevoli dell'importanza di bilanciare l'uso delle tecnologie digitali con il non utilizzo: molti fattori diversi nella vita digitale possono influire sulla salute personale, sul benessere e sulla soddisfazione della vita.

SKILL

- Saper utilizzare una varietà di funzioni di videoconferenza.
- Essere in grado di ottenere una comunicazione efficace in modalità asincrona utilizzando strumenti digitali.
- Sapere come utilizzare gli strumenti digitali per la comunicazione informale con i colleghi, al fine di sviluppare e mantenere le relazioni sociali.
- Considerare la necessità di bilanciare le attività di comunicazione asincrona e sincrona.
- Sapere come utilizzare gli strumenti digitali in un contesto collaborativo per pianificare, condividere compiti, responsabilità e team di lavoro.
- Sapere come utilizzare gli strumenti digitali per facilitare e migliorare i processi collaborativi, ad esempio attraverso schede visive condivise e tele video.

ATTITUDINI

- Sicurezza nell'esecuzione delle transazioni online dopo l'adozione di adeguate misure di sicurezza-
- Adottare una prospettiva empatica nella comunicazione.
- Incoraggiare tutti a esprimere le proprie opinioni in modo costruttivo quando collaborano in ambienti digitali.
- Agire in modo affidabile per raggiungere gli obiettivi di gruppo quando ci si impegna nella co-costruzione di risorse o conoscenze.
- Essere inclini a utilizzare strumenti digitali appropriati per favorire la collaborazione tra i membri di un team e, allo stesso tempo, garantire l'accessibilità digitale.
- Essere disposti ad adattare una strategia di comunicazione appropriata in base alla situazione e allo strumento digitale: strategie verbali (scritte, orali), strategie non verbali (linguaggio del corpo, espressioni facciali, tono di voce), strategie visive (segnali, icone, illustrazioni) o strategie miste.

Il modello di business delle piattaforme di lavoro digitali si basa su tecnologie basate su algoritmi per far incontrare in modo efficiente la domanda e l'offerta di lavoro o servizi. Queste piattaforme offrono alle persone la possibilità di guadagnarsi da vivere o di guadagnare un reddito aggiuntivo. Ne beneficiano soprattutto coloro che altrimenti potrebbero avere difficoltà a entrare nel mercato del lavoro, come i giovani, le persone provenienti da un contesto migratorio o coloro che hanno responsabilità di assistenza.

Strumento di autovalutazione sulla piattaforma per le competenze e le occupazioni digitali

Utilizzando la piattaforma per le competenze e le occupazioni digitali, qualsiasi cittadino dell'UE può accedere a uno strumento di autovalutazione delle competenze digitali. Lo strumento si basa su DigComp ed è disponibile in tutte le lingue dell'UE. Facendo il test, si può imparare di più sulle proprie competenze digitali e, soprattutto, scoprire quale sarebbe il prossimo passo per migliorarle. A tal

fine, la piattaforma fornirà suggerimenti di abbinamento di corsi e opportunità di apprendimento e suggerirà su quali competenze digitali ci si dovrebbe concentrare.

Sito web: digital-skills-jobs.europa.eu/digitalskills

Un altro strumento che suggeriamo è MyDigiSkills, uno strumento online che consente ai cittadini di riflettere autonomamente sulle proprie competenze digitali utilizzando il DigCompSat.

Il test è disponibile in 11 lingue: olandese, inglese, francese, tedesco, italiano, lettone, lituano, rumeno, russo, spagnolo e ucraino.

All Digital attualmente ospita il servizio.

I partner MyDigiSkills e le terze parti possono richiedere un "codice di prova" per l'esecuzione di un test con un gruppo specifico di utenti, ad esempio una scuola e i suoi studenti, una città e i suoi cittadini.

Gli organizzatori del test possono filtrare ed estrarre i risultati da una parte dal database MyDigiSkills come set di dati anonimi. All Digital e i partner di MyDigiSkills hanno concordato di rendere disponibili tutti i risultati dei test come dati aperti anonimi a scopo di ricerca.

Sito web: mydigiskills.eu

Va da sé che se non si possiedono le competenze per accedere a tali piattaforme, si può essere preclusi nel trovare lavoro. Inoltre, solide competenze ICT ti garantiranno di poter lavorare più velocemente e in modo più produttivo.

Per questo motivo, avere ed essere competenti nell'uso di una serie di strumenti digitali è essenziale per il tuo successo come lavoratore indipendente. Allo stesso tempo, solide competenze ICT ti garantiranno la protezione dei tuoi dati e della tua proprietà intellettuale.

Prima di iniziare a costruire uno stack IT in grado di soddisfare **le tue esigenze** e il tuo stile di lavoro, considera il settore in cui stai lavorando, le attività che molto probabilmente ti verrà richiesto di svolgere e come queste migliorerebbero la tua produttività

In qualità di **lavoratore a contratto** in un ambiente remoto, molto probabilmente dovrai creare vari documenti scritti, come parte delle tue responsabilità lavorative. Ciò può includere la stesura di e-mail, la progettazione di presentazioni o la composizione di report. Per svolgere queste attività in modo efficiente, è imperativo che tu sia esperto nell'utilizzo di software di elaborazione testi.

Come minimo, devi possedere le competenze per formattare correttamente i documenti, inserire immagini e video secondo necessità, creare collegamenti ipertestuali a fonti esterne e utilizzare altre funzionalità disponibili per migliorare la presentazione e la leggibilità del tuo lavoro. Avere competenza in queste funzioni di base di un elaboratore di testi è essenziale per produrre documenti professionali e raffinati in un ambiente di lavoro remoto.

Obiettivi formativi

- Sii consapevole degli elementi chiave del lavoro a distanza

- Costruisci uno stack tecnologico personale, determinando gli strumenti indispensabili per la comunicazione, la collaborazione e la produttività su misura per le tue esigenze di lavoro a distanza.
- Utilizza piattaforme di condivisione dei documenti basate su cloud e funzionalità efficaci come il co-editing, le autorizzazioni di accesso, i flussi di lavoro e le integrazioni che facilitino la collaborazione e la comunicazione in team.
- Dovrai essere in grado di ospitare e partecipare a riunioni virtuali tramite strumenti di videoconferenza, tra cui la preparazione dell'agenda, la configurazione tecnica, il coordinamento del fuso orario, l'etichetta e il coinvolgimento attivo.

Collaborazione nel lavoro a distanza

Per la maggior parte, come GIGGER, devi tradurre alcune competenze di base d'ufficio nel mondo virtuale. Ciò significa che ci sono alcune competenze tecnologiche che devi avere e mostrare nel tuo curriculum per qualificarti per le opportunità remote.

I GIGGER hanno spesso bisogno di collaborare con team remoti. L'adozione di spazi di lavoro documentali condivisi porta alla creazione di contenuti organizzati e trasparenti grazie all'accesso centralizzato e alle funzionalità di collaborazione per una maggiore produttività. Le piattaforme di condivisione dei documenti basate su cloud come Google Docs, Microsoft Office 365 e Box consentono una collaborazione sui contenuti senza soluzione di continuità nei team remoti.

Le funzionalità principali includono:

- **Co-editing in tempo reale.** Molte persone possono modificare contemporaneamente un documento, un foglio di calcolo, una presentazione da qualsiasi luogo. Le piattaforme tengono traccia dei contributi degli autori. Ciò facilita la rapida creazione di contenuti collaborativi tra i team.
- **Gestione delle autorizzazioni.** I file e le cartelle possono essere condivisi con precisione con singoli individui o team con livelli di accesso personalizzabili: visualizzazione, commento, modifica, ecc. Le autorizzazioni possono essere modificate in qualsiasi momento. In questo modo si mantiene la privacy e il controllo.
- **Flussi di lavoro.** Attività come revisioni, approvazioni e pubblicazione possono essere automatizzate tramite flussi di lavoro per spostare i contenuti attraverso le connessioni di creazione in modo efficiente. Fondamentale per i processi di contenuto strutturato.
- **Integrazioni.** Le integrazioni native con strumenti di comunicazione, e-mail, calendario si traducono in contenuti centralizzati e sempre accessibili. Passaggi di consegne fluidi tra gli strumenti.

Le videoconferenze sono diventate una tecnologia essenziale per la collaborazione e la comunicazione nei team remoti. Piattaforme come Zoom, Microsoft Teams e Google Meet forniscono strumenti affidabili per condurre riunioni virtuali, webinar, chiamate in conferenza e altro ancora. Questa unità fornisce una panoramica delle soluzioni di videoconferenza più diffuse e delle loro funzionalità principali.

Comprendere la gamma di soluzioni di videoconferenza e i relativi punti di forza e limiti è fondamentale per determinare la piattaforma migliore in base alle dimensioni, allo stile di lavoro, alle esigenze di sicurezza e ai requisiti di collaborazione di un team. Con gli strumenti giusti, le riunioni video possono rispecchiare il coinvolgimento di persona e favorire un lavoro remoto efficace.

Alcuni suggerimenti su come ospitare una riunione virtuale

- 1) **Invia un ordine del giorno chiaro** e qualsiasi contenuto pertinente prima della riunione in modo che i partecipanti possano prepararsi. Che siano virtuali o faccia a faccia, le riunioni dovrebbero sempre avere un ordine del giorno. Senza di esso, può capitare facilmente che la tua riunione vada fuori argomento.

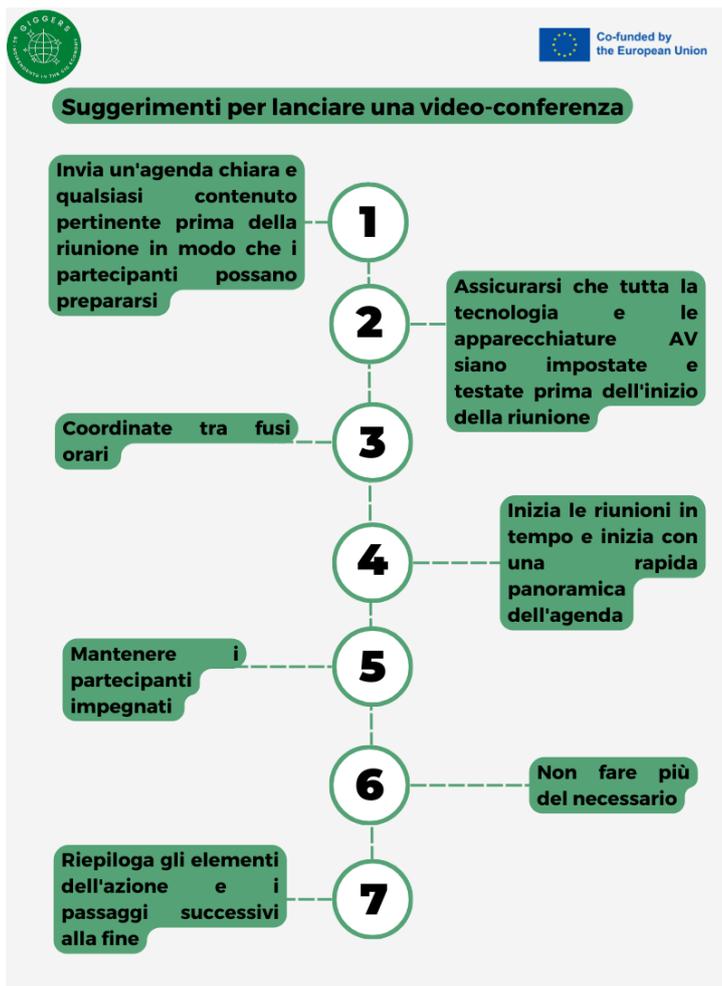
Gli **ordini del giorno** sono anche un buon modo per evitare che le riunioni virtuali si trascinino troppo a lungo. Puoi chiedere in anticipo ai partecipanti se hanno punti all'ordine del giorno.

- 2) Assicurati che tutta la **tecnologia e le apparecchiature siano configurate** e testate prima dell'inizio della riunione: i problemi tecnici sono le interruzioni più comuni delle riunioni virtuali. Se stai utilizzando una nuova piattaforma, per la prima volta, assicurati di imparare a utilizzare almeno le funzionalità di base e provala prima della riunione.
- 3) Tieni conto del **coordinamento tra fusi orari**. Il più grande ostacolo a un'efficace collaborazione remota è l'efficiente coordinamento dei fusi orari. Dovresti essere rispettoso dei fusi orari delle persone. Ad esempio, non programmare una riunione per le 10:00 CET se hai colleghi a New York. Dovrebbero svegliarsi alle 4 del mattino per fare quell'incontro!
- 4) Avvia le riunioni in tempo e inizia con una rapida panoramica dell'ordine del giorno
- 5) Facilita le presentazioni se ci sono nuovi partecipanti.
- 6) Delinea le **aspettative** e le linee guida per la partecipazione (disattivare/riattivare l'audio, chattare, alzare la mano, ecc.).
- 7) **Mantenere i partecipanti coinvolti**. Il coinvolgimento è la pietra angolare di una riunione online di successo. Le riunioni peggiori sono quelle in cui una persona parla a lungo e tutti si allontanano. L'interazione con i partecipanti è il modo migliore per aumentare il coinvolgimento. Utilizza la condivisione dello schermo per mostrare documenti o presentazioni pertinenti, nonché stanze per sottogruppi di lavoro e bacheche collaborative per il brainstorming.
- 8) **Non renderlo più lungo del necessario**. Durate più brevi mantengono le persone impegnate e concentrate sull'obiettivo. Considera sempre quanto tempo ti serve prima di organizzare. Per sessioni virtuali più lunghe, fai delle pause ogni 45 minuti.

Riepiloga gli elementi di azione e i passaggi: puoi anche condividere i verbali o le registrazioni delle riunioni in seguito. La maggior parte delle applicazioni per riunioni ora offre riepiloghi e registrazioni delle riunioni che aiutano a mantenere tutti allineati.

Quando sei un partecipante:

- Rivedi le letture preliminari e l'ordine del giorno della riunione prima della sessione e accedi con 5-10 minuti di anticipo per testare la tua configurazione tecnica e sistemarti.
- Disattiva il microfono quando non parli per ridurre al minimo il rumore di fondo.
- Vestiti in modo appropriato e posiziona la fotocamera all'altezza degli occhi e regola l'illuminazione in modo da essere visibile.
- Interagisci attivamente attraverso la chat, le reazioni e riattivando l'audio per parlare.
- Limita le distrazioni chiudendo le finestre non necessarie e prestando la massima attenzione.



- Evita il multitasking, che è più evidente sulla telecamera.
- Usa le cuffie, se possibile, per una migliore qualità del suono.

Gli incontri di persona sono soggetti a molte regole dette e non dette dell'interazione umana. Le riunioni virtuali non dovrebbero essere diverse. Dovrai comunque prepararti, vestirti in modo professionale e assicurarti che tutti siano coinvolti attraverso linee di comunicazione aperte.

Software per la gestione dei progetti

Il software di gestione dei progetti viene utilizzato per pianificare, organizzare e allocare le risorse per la gestione dei progetti. Aiuta i team a collaborare e a tenere traccia dell'avanzamento del progetto, definendo chiaramente compiti e responsabilità. Consente ai project manager di controllare costi e tempi e consente una collaborazione fluida tra le parti interessate.

Caratteristiche principali degli strumenti di

gestione dei progetti:

- Creazione di flussi di lavoro per semplificare i processi e automatizzare le routine
- Gestione delle attività, delle liste di cose da fare, dei calendari per facilitare l'efficienza
- Assegnazione collaborativa delle attività, monitoraggio dei progressi, aggiornamenti di stato
- Integrazioni con altri strumenti per centralizzare le informazioni

L'uso strategico degli strumenti di gestione dei progetti è fondamentale per raggiungere l'efficienza e il successo. I GIGGER possono migliorare la loro produttività attraverso i più diffusi strumenti di gestione dei progetti come **Asana, Trello, Click-up, Smart Sheet, YouTrack** e molti altri. Come accennato in precedenza, **Project Libre** è gratuito e open source. Gli altri potrebbero offrire account gratuiti. Esaminali separatamente e seleziona quello che soddisfa le tue esigenze. Tutti forniscono istruzioni e supporto per insegnarti come usarli in modo efficace ed efficiente.

Comunicare con i clienti

Coltivare un buon galateo della comunicazione crea fiducia e affidabilità tra colleghi separati dalla distanza. Una comunicazione scritta ponderata tramite e-mail o messaggistica compensa i segnali più ricchi degli scambi di persona. Altri elementi di comunicazione sono presenti nel modulo dedicato.

Ci concentriamo qui sulla comunicazione attraverso "mezzi virtuali".

Le 12 principali regole del galateo delle e-mail

- 1) **Usa un oggetto diretto:** l'oggetto dovrebbe indicare chiaramente l'argomento dell'e-mail in modo che il destinatario sappia di cosa si tratta.
- 2) **Usa un indirizzo e-mail professionale:** evita di utilizzare soprannomi o pseudonimi non professionali come partygirl@ come indirizzo e-mail di lavoro.
- 3) **Usa il pulsante Rispondi a tutti con parsimonia:** includi solo le persone che hanno bisogno di ricevere la risposta per evitare di inondare le caselle di posta.
- 4) **Aggiungi una firma e-mail professionale:** includi le tue informazioni di contatto e il marchio dell'azienda.
- 5) **Usa saluti professionali:** attieniti a "Ciao [Nome]" o "Gentile [Nome]" piuttosto che a saluti informali.
- 6) **Fai attenzione quando usi l'umorismo:** il tono può essere perso durante le e-mail, quindi l'umorismo potrebbe non essere percepito bene.
- 7) **Rispondi a tutte le tue email:** rispondi prontamente anche solo per dire che l'hai ricevuta e che risponderai in seguito. Anche se questa è la pratica, suggeriamo vivamente di considerare l'"aspetto sostenibile" dell'invio di e-mail. Nel caso in cui ricevi più e-mail dalla stessa fonte, considera di ricapitolare la tua risposta in 1 e-mail univoca. Anche il destinatario potrebbe apprezzarlo: leggere 1 e-mail organizzata invece di aprire 12 e-mail di 1 riga. Questa efficienza è conveniente per te in primo luogo. Ti consente un servizio di qualità e previene il lavoro disordinato e ti assicura di prendere nota di tutti gli elementi e le richieste del cliente. Si prega di applicare questa "regola" se possibile. Magari aspettare un po' prima di rispondere, entro un termine ragionevole. Se noti che il tuo cliente è uno "scrittore di e-mail seriale", suggerisci di passare a una piattaforma o a un'app di comunicazione per una comunicazione efficiente. Quindi, non perderai le informazioni e non dovrai rispondere a 20 e-mail all'ora!
- 8) **Correggi sempre le bozze prima di premere invio:** verifica la presenza di errori di battitura, errori, linguaggio poco chiaro. Errori di battitura o stenografie pigre possono trasmettere mancanza di lucidità o professionalità. Scrivi usando frasi complete in un tono professionale. Utilizza il controllo ortografico.
- 9) **Aggiungi l'indirizzo e-mail per ultimo:** inserisci l'indirizzo del destinatario nell'ultimo passaggio dopo la stesura in modo da non inviare accidentalmente il messaggio prima di aver finito di scrivere.
- 10) **Mantieni i tuoi caratteri semplici e classici:** attieniti a caratteri facili da leggere ed evita colori insoliti.
- 11) **Considera le differenze culturali:** sii consapevole delle diverse norme di comunicazione in altre culture.
- 12) **Considera il tuo tono:** evita di sembrare aggressivo o informale. Sii educato e cordiale.

Diamo un'occhiata ad alcune best practice per la comunicazione remota

Esempio di un efficiente processo di comunicazione cliente/GIGGER

➤ ESEMPIO 1 - Briefing sul sito web dell'autore di contenuti

Sarah, una scrittrice di contenuti, incontra Mark, il suo cliente, per discutere del contenuto del prossimo sito di e-commerce di Mark. Mark sta lanciando una piattaforma per gioielli fatti a mano e vuole che il contenuto del sito web enfatizzi l'unicità e la qualità dei suoi prodotti. Trasmette

l'importanza di un tono caldo, amichevole e informativo, riflettendo la missione del marchio, che ruota attorno alla celebrazione dell'individualità e dell'artigianalità.

Mark delinea i tipi di contenuti di cui ha bisogno per il sito web, tra cui descrizioni dei prodotti che evidenziano i materiali utilizzati e le storie dietro ogni pezzo, un blog per condividere storie di artigiani, consigli per la cura dei gioielli e le ultime tendenze, e una pagina di informazioni che racconta il viaggio del marchio. Il pubblico di riferimento di questo marchio di gioielli è composto principalmente da donne di età compresa tra i 25 e i 45 anni, che apprezzano l'artigianato, cercano gioielli unici e senza tempo e apprezzano l'autenticità.

Sarah parla della sua capacità di gestire la ricerca di parole chiave e i requisiti SEO per i contenuti del sito web, data la limitata ricerca di Mark in questo settore. Toccano anche l'importanza di una tempistica concordata e il numero di cicli di revisioni per garantire che il contenuto sia in linea con la visione e gli obiettivi del marchio.

Mark esprime il suo desiderio di lavorare con Sarah e si affida alla sua esperienza per creare contenuti che risuonino con il pubblico e la missione del marchio. L'incontro si conclude con Sarah che promette di redigere una proposta che delinea l'ambito, la tempistica e il prezzo del progetto, ponendo le basi per il processo creativo che ci aspetta.

➤ **ESEMPIO 2** Sarah e Mark si incontrano per discutere del contenuto del nuovo sito web di Mark.

Sarah: Grazie per avermi incontrato, Mark. Sono entusiasta di aiutarti con i contenuti del tuo sito web. Puoi dirmi di più sul tuo progetto e su cosa stai cercando?

Mark: Certo, Sarah. Sto lanciando una nuova piattaforma di e-commerce per gioielli fatti a mano e voglio che il sito web rifletta l'unicità e la qualità dei nostri prodotti. È fondamentale che il contenuto si distingua.

Sarah: Sembra un grande progetto! Potresti fornirmi qualche dettaglio in più? Qual è la missione, la visione e i valori del tuo marchio? Hai in mente un tono o uno stile specifico per il contenuto?

Mark: Il nostro marchio celebra l'individualità e l'artigianalità. Vogliamo trasmettere un senso di autenticità e unicità. Il tono dovrebbe essere caldo, amichevole e informativo. Il nostro obiettivo è quello di educare i nostri clienti sull'arte che si cela dietro ogni pezzo.

Sarah: Questo è un ottimo punto di partenza. Che tipo di contenuti stai cercando? Hai bisogno di descrizioni di prodotti, di un blog, di una pagina di informazioni o di qualcos'altro?

Mark: Abbiamo bisogno di tutto. Descrizioni dei prodotti che mettono in evidenza i materiali utilizzati e la storia che si cela dietro ogni pezzo. Un blog per condividere le storie dei nostri artigiani, i consigli per la cura dei gioielli e le ultime tendenze. E una pagina dedicata alle informazioni che racconta il percorso del nostro brand.

Sarah: (annota appunti) Perfetto. Discutiamo del pubblico di destinazione. Chi sono i tuoi clienti ideali e a quali problemi o esigenze si rivolge la tua gioielleria?

Mark: Il nostro target è costituito prevalentemente da donne di età compresa tra i 25 e i 45 anni che apprezzano l'artigianato e i gioielli unici e senza tempo. Apprezzano l'autenticità e cercano pezzi significativi che si adattino a diverse occasioni.

Sarah: Eccellente. Hai condotto una ricerca di parole chiave o requisiti SEO per il tuo sito web, o vorresti che mi occupassi anche di questo aspetto?



Co-funded by
the European Union

Mark: Non ho fatto molte ricerche su questo fronte. Apprezzerai la tua esperienza nell'incorporare contenuti SEO-friendly per migliorare la nostra visibilità sui motori di ricerca.

Sarah: Non è un problema. Infine, avete in mente delle scadenze specifiche per i contenuti e come vorreste gestire le revisioni?

Mark: Il nostro obiettivo è quello di lanciare il sito web in tre mesi, quindi avremo bisogno di contenuti pronti con largo anticipo. Per quanto riguarda le revisioni, discutiamo un numero ragionevole di round per assicurarci di ottenere il contenuto perfetto.

Sarah: (sorride) Grazie per aver condiviso tutti questi dettagli, Mark. Sono entusiasta di lavorare a questo progetto con voi. Elaborerò una proposta che delinea l'ambito, la tempistica e i prezzi, e da lì potremo partire.

Mark: Apprezzo il tuo aiuto, Sarah. Non vedo l'ora di vedere la vostra proposta e di lavorare insieme per dare vita alla storia del nostro marchio.

ELEMENTI DI MARKETING E COMUNICAZIONE

Questo modulo affronta gli aspetti essenziali che i freelance e i professionisti indipendenti devono padroneggiare per avere successo nell'ambiente di lavoro GIG. I partecipanti impareranno a definire il pubblico di destinazione, identificare i mercati di nicchia e creare proposte di valore convincenti che li distinguono nel panorama competitivo dei freelance. Sfruttando le piattaforme digitali e i social media, esplorano strategie per un'autopromozione efficace.

Ricorda, costruire un'attività di successo richiede tempo, impegno e pazienza. Non perdetevi la speranza, rimanete coerenti nei vostri sforzi, migliorate continuamente voi stessi e le vostre offerte e alla fine otterrete il successo.

Il personal branding è al centro dell'attenzione, con i partecipanti che imparano a costruire un solido marchio personale che rifletta in modo autentico i loro punti di forza e le loro competenze. Ciò comporta la creazione di una presenza online coerente e l'utilizzo di tecniche di storytelling per coinvolgere e richiamare i potenziali clienti. Le capacità di networking sono affinate per espandere le connessioni professionali, con particolare attenzione alla costruzione e al mantenimento di relazioni con clienti, colleghi e influencer del settore, attraverso canali sia online che offline.



MARKETING E PERSONAL BRANDING

AREE DI CONOSCENZA

- Stabilire una forte presenza online.
- Referenze e rete.
- Specializzarsi in una nicchia.
- Ricercare i tassi di mercato per il vostro servizio e impostare prezzi competitivi.
- Avere "Testimonial"

SKILL

- Crea un sito web o un portfolio che mette in mostra le tue abilità ed esperienze.
- Identificare una specifica area di competenza e sviluppare una reputazione in quel settore.
- Sii pronto, professionale e chiaro nella tua comunicazione con i clienti, questo ti aiuterà a costruire fiducia e relazioni forti.

ATTITUDINI

- Assicurati di avere un profilo professionale su tutte le piattaforme di social media rilevanti.
- Chiedi ai tuoi clienti esistenti delle referenze.
- Partecipa a eventi di networking o conferenze pertinenti per incontrare potenziali clienti.
- Distinguiti tra altri liberi professionisti.
- Assicurati che il tuo prezzo rifletta la tua esperienza, competenza e proposta di valore.
- Investi nel tuo apprendimento per rimanere aggiornato e competente nel tuo campo.

La gestione delle relazioni con i clienti è un altro aspetto critico trattato, che comprende la comprensione delle esigenze dei clienti, le strategie per fornire un servizio clienti eccezionale e la gestione del feedback in modo professionale. Il modulo incoraggia l'adattabilità alle tendenze del mercato, sottolineando l'importanza di rimanere informati sui cambiamenti del settore e di adattare di conseguenza le strategie di marketing.

Alla termine del modulo, i partecipanti saranno dotati di competenze e conoscenze pratiche per navigare con successo nella GIG Economy.

Marchio personale

Il personal branding è la pratica di creare e gestire un'immagine e una reputazione distinte per sé stessi. Implica lo sforzo intenzionale e strategico per stabilire un'identità unica, sia online che offline, che ti differenzi dagli altri e trasmetta i tuoi valori, le tue capacità, le tue competenze e la tua

personalità. Il personal branding è spesso associato al mondo professionale, ma può applicarsi alle persone in vari aspetti della loro vita.

Questa unità è dedicata a evidenziare l'importanza del personal branding nella GIG Economy e i suoi profondi effetti sul successo professionale e sulla fiducia dei clienti. Il nostro obiettivo è quello di guidare i GIG Worker nella creazione di un solido marchio personale, che si allinei perfettamente alle loro competenze, i loro valori e i loro obiettivi di carriera. Sottolineando la natura virtuale del GIG Work, istruiremo anche i GIG Worker su come utilizzare efficacemente gli strumenti digitali e le piattaforme online per stabilire e promuovere il loro marchio personale unico.

Inoltre, esploreremo come un marchio personale ben definito non solo influenzi le strategie di prezzo, ma consenta anche ai GIG Worker di navigare con facilità nella GIG Economy, favorendo la crescita professionale e l'adattabilità. Alla fine di questo capitolo, i lettori acquisiranno una comprensione olistica del ruolo che il personal branding svolge nella GIG Economy e acquisiranno approfondimenti pratici per sfruttarne il potenziale per il loro percorso professionale.

Il personal branding include tutti i contenuti disponibili su una persona. È semplice da costruire da zero, ma difficile da modificare una volta impostata un'identità. Se ti prendi il tempo per definire e rafforzare il tuo marchio personale, la tua presenza online apparirà coesa e coerente. Questo ti aiuta a distinguerti dai concorrenti che non mantengono una personalità forte o che ne presentano una molto diversa. Chiunque visiti il tuo profilo o cerchi il tuo nome su Google sa immediatamente cosa rappresenti e si sente come se ti conoscesse a livello personale. Il tuo marchio personale è ciò che le persone dicono di te quando non sei nella stanza, quindi è importante gestirlo in un modo che sia in linea con i tuoi obiettivi e valori.

Tipi di Personal Branding

Il personal branding si presenta in varie forme, riflettendo la diversità degli individui e dei loro obiettivi. Ecco alcuni tipi comuni di personal branding:

- **Piattaforma:** LinkedIn è una piattaforma primaria per il personal branding professionale.
- **Obiettivi:** Affermarsi come professionista competente e di fiducia in un campo specifico. La condivisione di approfondimenti, risultati e networking del settore con colleghi e potenziali datori di lavoro sono obiettivi comuni.
- **Strategie:** pubblicare articoli informativi, partecipare a discussioni pertinenti e mostrare i tuoi risultati e le tue capacità. Costruire una rete professionale e coltivare relazioni all'interno del settore è fondamentale".

Strategie per migliorare il tuo marchio personale

Comprendere il proprio marchio personale è fondamentale per i GIG Worker e i liberi professionisti perché influenza direttamente i servizi offerti e il successo complessivo nella GIG Economy. Il tuo marchio personale ti aiuta a differenziarti in un mercato affollato e a identificare una nicchia specifica o un mercato di riferimento in cui puoi eccellere. Ti consente di definire i tuoi punti di forza, le tue competenze e la tua proposta di valore unici, consentendoti di offrire servizi che si rivolgono efficacemente a un particolare pubblico.

Inoltre, il tuo marchio personale trasmette la tua competenza, affidabilità e autenticità, che sono elementi essenziali per costruire la fiducia con potenziali clienti o datori di lavoro. Un marchio personale ben realizzato segnala loro che sei un professionista credibile e affidabile, fondamentale in una GIG Economy in cui le transazioni avvengono spesso tra privati o piccole imprese.

Comprendere il tuo marchio personale significa allineare i servizi che offri con ciò che i clienti si aspettano. Quando il tuo marchio è chiaro e coerente, i clienti possono facilmente determinare se le tue competenze e i tuoi valori corrispondono alle loro esigenze. Questo allineamento riduce le incomprensioni e garantisce la soddisfazione del cliente, in quanto garantisce che i servizi forniti soddisfino le sue aspettative.

Inoltre, il tuo marchio personale gioca un ruolo nel modo in cui valuti i tuoi servizi. Un marchio forte che mette in evidenza la tua esperienza ti consente di ottenere tariffe più elevate perché i clienti sono spesso disposti a pagare di più per la qualità e l'affidabilità. Ti consente inoltre di commercializzare efficacemente i tuoi servizi, sapendo dove e come raggiungere i tuoi clienti ideali, nonché come personalizzare i tuoi sforzi di marketing. Anche il networking diventa più efficiente, in quanto puoi concentrarti sulla connessione con individui e aziende nella tua nicchia specifica.

Un marchio personale coerente è fondamentale per mantenere una reputazione positiva. Un branding incoerente o poco chiaro può portare a confusione o sfiducia. Gestendo il tuo marchio in modo coerente, puoi costruire una reputazione che migliora la tua carriera di GIG Worker nel tempo. Inoltre, il tuo marchio personale può guidare il tuo sviluppo professionale, aiutandoti a identificare le aree di miglioramento e crescita in linea con gli obiettivi del tuo marchio. Ti garantisce di continuare a offrire servizi in linea con le tue competenze e passioni.

Infine, un marchio personale forte non è statico. Può evolversi man mano che le tue competenze e i tuoi interessi cambiano. Questa adattabilità ti consente di passare a diverse aree della GIG Economy se i tuoi interessi cambiano o le richieste del mercato cambiano. In sostanza, il tuo marchio personale funge da base su cui costruire una carriera di GIG Worker di successo e sostenibile, guidata dalla chiarezza, dalla credibilità e dalla fiducia dei clienti.

Una strategia di personal branding è una strategia per aumentare l'esposizione della tua reputazione e della tua carriera dalla relativa oscurità. Delinea la tua posizione attuale e il livello di visibilità che speri di ottenere in futuro. La strategia, l'equipaggiamento e le abilità di cui avrai bisogno per raggiungere il tuo obiettivo vengono quindi accuratamente delineati, insieme a un calendario giornaliero dei contenuti.

La tua ricerca dell'Esperienza Visibile è sconosciuta, ma con un piano ben congegnato, puoi concentrarti sulla sua esecuzione.

Il fondamento di una strategia di personal branding contemporanea è il **Content Marketing**.

Le capacità e le risorse elencate sono specificamente applicate allo sviluppo del tuo marchio come GIG Worker che cerca di proporre nuove opportunità di lavoro e lavori all'interno del mercato del lavoro scelto.

Pianificazione

Scegli la persona o le persone che ti assisteranno.

Decidi se vuoi davvero tentare una salita in solitaria o se assumere una guida esperta renderebbe la tua scalata più efficace.

Ci sono strumenti o competenze che potresti voler esternalizzare quando consideri quelli di cui avrai bisogno?

Prepara queste risorse in anticipo per evitare di affrettarti quando ne hai più bisogno.

<p>Configurazione</p>	<p>Assembla un kit multimediale.</p> <p>Assumi un professionista per scattare alcune foto di te e creare una biografia breve. Includi un link per il download del file compressi del tuo kit nella pagina della tua biografia, se puoi.</p> <p>Migliora la tua biografia e crea un sito web.</p> <p>Includi elementi nella tua biografia che ti daranno maggiore credibilità, come le pubblicazioni di cui sei autore, i discorsi che hai tenuto e i premi che hai ricevuto. Scopri i passaggi che devi compiere per iniziare a contribuire regolarmente al blog della tua azienda, se ne esiste uno.</p> <p>Spiega i tuoi obiettivi agli altri membri dell'organizzazione che ti stanno assumendo per un concerto, se hai bisogno del loro supporto.</p> <p>Trova e investi negli strumenti necessari per realizzarlo, se hai bisogno di assistenza.</p>
<p>Configura il software di pubblicazione</p>	<p>Si tratta in genere di una lunga risorsa educativa, come un manuale, un whitepaper o un e-book.</p> <p>Questo materiale deve essere scritto prima, quindi deve essere pubblicato sul tuo sito web o blog dietro un modulo di registrazione.</p> <p>Per convincere i lettori a scaricare il contenuto, dovrai anche creare un'offerta intrigante.</p>
<p>Crea profili sui social media</p>	<p>Il social network più significativo per i professionisti dei servizi professionali è di gran lunga LinkedIn. Assicurati di compilare completamente il tuo profilo. Quindi scansiona l'area alla ricerca di gruppi attivi visitati dai membri del tuo pubblico di destinazione e unisciti a loro.</p> <p>La prossima piattaforma a cui dovresti iscriverti è Twitter, dove puoi pubblicizzare il tuo materiale.</p> <p>Scegli e preparati per la tua piattaforma di posta elettronica</p>
<p>Sviluppare le tue abilità</p>	<p>Pianifica del tempo quotidiano per mettere in pratica nuove abilità. Abituarsi è il modo migliore per affrontare un'impresa a lungo termine. Ciò comporta riservare un breve periodo di tempo ogni giorno per lavorare su uno o due progetti contemporaneamente. Ricorda che questo è un impegno professionale e non un passatempo. Pertanto, investire tempo per migliorare il proprio marchio personale nel corso della giornata lavorativa è accettabile e persino cruciale. Sebbene sia un progetto senza fine, puoi anche dedicargli un po' del tuo tempo personale. Crea un piano per il tuo lavoro basato su di esso.</p>

Iniziare

Ancora una volta, leggi il tuo piano. Quindi inizia a metterlo in pratica. Il processo inizierà lentamente, ma è fondamentale montare le corde e le scale prima di iniziare. Metti in atto il tuo piano solo una volta che hai tutto a posto per iniziare al meglio! Non avere fretta.

Comunicazione di marketing

L'ascesa della GIG Economy ha trasformato il modo in cui le persone si impegnano nel mondo del lavoro.

I GIGGER, persone che adottano accordi di lavoro a breve termine, flessibili e basati su progetti, stanno diventando un segmento significativo della forza lavoro. Poiché questa tendenza continua a rimodellare le strutture lavorative tradizionali, GIGGER deve riconoscere il ruolo fondamentale che il marketing moderno svolge nel loro successo professionale.

L'obiettivo di questa unità è quello di fornire a GIGGER le conoscenze e le competenze necessarie per eccellere nel marketing moderno e nelle connessioni con i clienti. In questo contesto, il marketing moderno si estende oltre la pubblicità tradizionale, con l'obiettivo di costruire relazioni e connettersi con potenziali clienti. Alla fine di questa unità, gli studenti avranno gli strumenti per padroneggiare il coinvolgimento dei clienti, utilizzare le piattaforme digitali per il marketing e impiegare strategie innovative per promuovere relazioni produttive con i clienti.

Marketing moderno

Per avere successo nel business, le aziende stanno andando oltre i tradizionali approcci di marketing e abbracciando strategie innovative che si concentrano sulla creazione di connessioni durature con i propri clienti. Il marketing relazionale promuove la coltivazione di relazioni a lungo termine con i clienti basate sulla fiducia e su una comunicazione efficace. D'altra parte, il Brand Storytelling tesse abilmente narrazioni che danno vita ai marchi, creando connessioni emotive con il pubblico che trascendono le semplici transazioni.

Queste metodologie intrecciate spingono i marchi nel regno dell'autenticità e della riconoscibilità, favorendo un coinvolgimento e una fedeltà duraturi.

Il marketing relazionale sottolinea l'importanza di coltivare relazioni a lungo termine con i clienti. Si basa sulla fiducia, sulla comunicazione e sulla comprensione reciproca.

Il cambio di paradigma: dalle transazioni alle relazioni

Personalizzazione: Ti sei mai imbattuto in una promozione via e-mail o in una pubblicità online che sembrava essere stata creata apposta per te? Forse è stato un affare su quelle scarpe da ginnastica che ami o un prezzo speciale su un libro che hai adocchiato. È probabile che tu sia stato scelto come destinatario di un'iniziativa di marketing personalizzata. Il marketing personalizzato è come avere una conversazione su misura per te. Nel mondo del marketing di oggi, si tratta di capire cosa ti piace e fornire contenuti, prodotti ed esperienze che corrispondano alle tue preferenze. Questo approccio utilizza l'analisi intelligente dei dati per creare interazioni che sembrano una chat individuale, facendoti sentire veramente visto e apprezzato. Non si tratta solo di vendere, ma di costruire una vera connessione tra marchi e persone.

Customer Engagement: Il coinvolgimento dei clienti si riferisce al processo strategico di stabilire e mantenere interazioni significative tra un marchio e i suoi clienti. Si tratta di creare esperienze e interazioni che promuovano un senso di connessione, lealtà e investimento emotivo. Un coinvolgimento efficace dei clienti si ottiene attraverso vari canali come i social media, l'email marketing, i contenuti personalizzati, i siti Web interattivi e un servizio clienti eccezionale. Ascoltando attivamente il feedback dei clienti, affrontando le loro preoccupazioni e adattando le offerte alle loro preferenze, le aziende possono costruire una base di clienti fedeli. Questo è fondamentale in quanto i clienti coinvolti hanno maggiori probabilità di effettuare acquisti ripetuti, sostenere il marchio e fornire preziose informazioni per il miglioramento. In definitiva, un forte coinvolgimento dei clienti non solo guida la crescita dei ricavi, ma aiuta anche a costruire un'immagine positiva del marchio e relazioni durature nel panorama competitivo del mercato odierno.

Brand Storytelling: Il brand storytelling è una potente strategia di marketing che va oltre l'approccio tradizionale di vendita di prodotti o servizi. Si tratta di creare una narrazione che risuoni con il pubblico di destinazione, trasmettendo i valori, la missione e l'identità del marchio in modo avvincente e riconoscibile. Attingendo alle emozioni, alle esperienze e alle connessioni umane, lo storytelling del marchio trasforma un marchio da una semplice entità in un personaggio riconoscibile e memorabile nel percorso del consumatore. Un content marketing efficace consiste nel padroneggiare l'arte della narrazione. I fatti raccontano, ma le storie vendono. Un coinvolgimento efficace dei clienti si ottiene attraverso vari canali come i social media, l'email marketing, i contenuti personalizzati, i siti Web interattivi e un servizio clienti eccezionale. Ascoltando attivamente il feedback dei clienti, affrontando le loro preoccupazioni e adattando le offerte alle loro preferenze, le aziende possono costruire una base di clienti fedeli. Questo è fondamentale in quanto i clienti coinvolti hanno maggiori probabilità di effettuare acquisti ripetuti, sostenere il marchio e fornire preziose informazioni per il miglioramento. In definitiva, un forte coinvolgimento dei clienti non solo guida la crescita dei ricavi, ma aiuta anche a costruire un'immagine positiva del marchio e relazioni durature nel panorama competitivo del mercato odierno. Al centro dello storytelling del brand c'è la capacità di creare un arco narrativo che coinvolga e catturi il pubblico. Questo arco narrativo prevede in genere l'introduzione del background del marchio, evidenziando le sue sfide e i suoi trionfi e mostrando come il marchio abbia un impatto positivo sulla vita dei clienti o sul mondo. Attraverso queste storie, i consumatori formano un legame emotivo più profondo con il marchio, portando a una maggiore fedeltà e sostegno al marchio.

Lo storytelling può essere un modo molto efficace per comunicare il tuo messaggio, costruire l'identità del tuo marchio e connetterti con il tuo pubblico. Ecco alcuni suggerimenti per creare una narrazione avvincente per il tuo marchio:

- Inizia con i valori fondamentali e la missione del tuo marchio. Cosa rappresenta il vostro marchio e qual è il suo scopo? Questo ti aiuterà a stabilire le basi per la tua narrazione.
- Identifica il tuo pubblico di destinazione. A chi stai cercando di rivolgerti con il tuo messaggio e quali sono i loro interessi e le loro preoccupazioni? Questo ti aiuterà a personalizzare la tua storia in modo che risuoni con il tuo pubblico.
- Usa l'emozione per creare una connessione. Le persone ricordano come le fai sentire, quindi cerca di evocare una risposta emotiva con la tua storia. Che si tratti di gioia, eccitazione o empatia, le emozioni possono aiutare a creare una connessione tra il tuo marchio e il tuo pubblico.
- Mantienilo semplice e concentrato. La tua storia dovrebbe avere un inizio, una parte centrale e una fine chiari e dovrebbe essere facile da seguire per il tuo pubblico. Non cercare di stipare

informazioni eccessive nella tua narrazione, ma concentrati su uno o due punti chiave che vuoi comunicare.

- Sii autentico. La tua storia dovrebbe essere fedele al tuo marchio e ai tuoi valori: non cercare di inventare una storia che non sia radicata nella realtà. L'autenticità è la chiave per creare fiducia con il tuo pubblico.
- Contenuti emotivamente coinvolgenti: creare narrazioni che risuonino emotivamente con il pubblico
- Voce coerente: mantenere un tono coerente del marchio su tutti i canali di comunicazione.

Approfondimenti basati sui dati e comprensione del pubblico

Dividendo i clienti in segmenti distinti in base a dati demografici, comportamenti e preferenze, i marketer possono acquisire una comprensione più profonda del proprio pubblico e personalizzare gli sforzi in modo più preciso. Questa segmentazione consente la creazione di campagne mirate, in cui i messaggi di marketing sono personalizzati per rispondere alle caratteristiche uniche di ciascun segmento.

Questo approccio non solo migliora il coinvolgimento, ma aumenta anche la probabilità di contatto, poiché i clienti ricevono contenuti in linea con le loro esigenze e interessi specifici.

Un altro aspetto critico del marketing basato sui dati è l'automazione del marketing. Questa strategia prevede l'utilizzo della tecnologia per automatizzare le attività ripetitive e fornire contenuti tempestivi e pertinenti ai clienti.

Il Lead Nurturing, una componente significativa dell'automazione del marketing, consiste nel guidare i potenziali clienti attraverso il percorso del cliente utilizzando e-mail e interazioni automatizzate. Ciò semplifica il processo di coltivazione delle relazioni, assicurando che i potenziali clienti ricevano le informazioni giuste al momento giusto, aumentando in ultima analisi le possibilità di contatto.

Inoltre, la Marketing Automation offre il vantaggio dell'analisi dei dati, in cui vengono raccolte informazioni dalle interazioni e dai comportamenti dei clienti. Questo approccio, basato sui dati, consente ai marketer di perfezionare continuamente le proprie strategie, adattandosi alle mutevoli preferenze e tendenze dei clienti.

Analizzando i dati, gli esperti di marketing possono ottenere informazioni su quali strategie stanno funzionando, quali segmenti stanno rispondendo più positivamente e dove sono necessari aggiustamenti, ottimizzando così l'efficacia complessiva dei loro sforzi di marketing.

Strategie di comunicazione nell'era digitale

Viviamo e respiriamo nell'era della trasformazione digitale in cui le strategie di comunicazione si sono evolute per soddisfare le preferenze e i comportamenti del mondo interconnesso di oggi.

Il Content Marketing è emerso come una “pietra miliare”, in cui i marchi creano e distribuiscono contenuti pertinenti e significativi per affascinare e coinvolgere il pubblico a cui sono destinati. Allo stesso tempo, il Social Media Engagement è stato al centro dell'attenzione, offrendo una via diretta per l'interazione in tempo reale e la creazione di comunità vivaci e coinvolte. Queste strategie sfruttano sinergicamente il potere della tecnologia e della connettività, favorendo una connessione più profonda tra i marchi e il loro pubblico, in un panorama sempre più interconnesso.

Il Social Media Engagement è emerso come una strategia fondamentale, che consente ai marchi di creare connessioni significative con il proprio pubblico di destinazione, coltivando al contempo una

fiorente comunità online. Al centro ci sono due elementi essenziali: l'autenticità e il marketing conversazionale.

L'autenticità consente ai marchi di presentare una personalità genuina e riconoscibile, connettendosi a livello umano con contenuti sinceri e non filtrati: infatti oggi i consumatori moderni cercano connessioni autentiche.

Il marketing conversazionale, invece, sfrutta la natura in tempo reale dei social media per avviare e sostenere dialoghi diretti con i clienti, favorendo un senso di coinvolgimento e un'interazione personalizzata.

Strategia dei contenuti

La strategia dei contenuti è un piano completo che delinea la creazione, la distribuzione e la gestione dei contenuti per raggiungere obiettivi specifici. Implica lo sviluppo di un approccio strutturato alla creazione e alla distribuzione di contenuti che collimino con il pubblico di destinazione. La strategia dei contenuti svolge un ruolo fondamentale nello stabilire la presenza online di un marchio, nel coinvolgere il pubblico di destinazione e nel guidare le azioni desiderate, come la generazione di lead, che consiste nell'ottenere dati relativi ai potenziali clienti, nel raggiungerli e convincerli a fare affari con te.

Una buona strategia di contenuti garantisce che i contenuti non siano prodotti solo per il gusto di farlo, ma con uno scopo chiaro e una comprensione di come si inseriscono negli obiettivi di marketing più ampi. Definendo il tipo di contenuto, i canali di distribuzione e la messaggistica, che si allineano con l'identità del marchio e con le esigenze del pubblico, aiutano i marketer a creare connessioni significative, creare fiducia e ottenere risultati in un panorama online altamente competitivo.

Come attrarre e coinvolgere i clienti

Ecco sette strategie per attirare e coinvolgere potenziali clienti utilizzando i social media e gli strumenti e le piattaforme di marketing digitale:

- **Pubblicità mirata:** utilizza le opzioni di targeting del pubblico dettagliate, disponibili su piattaforme come Facebook e Instagram, per visualizzare annunci specifici per i dati demografici dei tuoi clienti ideali. Ciò garantisce che i tuoi contenuti raggiungano coloro che hanno maggiori probabilità di essere interessati ai tuoi prodotti o servizi.
- **Content Marketing:** sviluppa e condividi contenuti informativi di alta qualità che affrontano i punti deboli e gli interessi dei tuoi potenziali clienti. Questo può includere post di blog, video, infografiche e altro ancora. Fornendo valore, puoi affermarti come un'autorità nel tuo settore e creare fiducia con il tuo pubblico.
- **Coinvolgimento e interazione:** interagisci attivamente con il tuo pubblico rispondendo a commenti, messaggi e post. Dimostra di essere reattivo e disposto a rispondere alle loro domande e preoccupazioni. Questa interazione crea un senso di comunità e fiducia intorno al tuo marchio.
- **Email Marketing:** crea una campagna di email marketing per coltivare i lead e rimanere in contatto con i potenziali clienti. Condividi contenuti di valore, promozioni e aggiornamenti per mantenere il tuo marchio in primo piano.
- **Collaborazioni con influencer:** Collabora con influencer o esperti del settore per raggiungere un pubblico più ampio. Gli influencer possono aiutarti a promuovere i tuoi prodotti o servizi ai loro follower, aumentando la tua credibilità ed espandendo la tua portata.

- **Webinar e sessioni dal vivo:** Ospita webinar, sessioni di domande e risposte dal vivo o workshop su piattaforme come Zoom, YouTube o Facebook Live. Questi eventi offrono un modo diretto e interattivo per interagire con i potenziali clienti, mostrare la tua esperienza e rispondere alle loro domande in tempo reale.
- **Contenuti generati dagli utenti:** Incoraggia i tuoi attuali clienti o clienti a creare contenuti relativi ai tuoi prodotti o servizi. Condividi le loro recensioni, testimonianze o contenuti sui tuoi canali social media, per dimostrare le esperienze positive degli altri.

Presenza sui social media e comunicazione

- Il **Social Media Marketing** è una strategia indispensabile per i marchi contemporanei. Non c'è modo che un'azienda possa stare lontana dai canali utilizzati per l'interazione in tutto il mondo e avere comunque successo. Ecco perché è necessario conoscere bene ogni piattaforma e sviluppare piani per migliorare i risultati in ognuna di esse.
- **Crea norme per la comunicazione con i clienti.** Determina quali canali di comunicazione preferisci utilizzare con i clienti, come Slack o un indirizzo e-mail designato, invece del tuo indirizzo e-mail personale o numero di telefono, in modo che i clienti sappiano quando e come contattarti. Inoltre, potresti prendere in considerazione la possibilità di comunicare ai clienti qual è un normale tempo di risposta, ad esempio, chiarendo che rispondi alle e-mail entro 24 ore.
- **Costruisci una rete professionale.** Riunisciti e comunica con altri professionisti nella tua nicchia. Questo può aiutarti a costruire relazioni professionali che, in futuro, potrebbero portare a maggiori opportunità di lavoro per te.
- **Partecipa agli eventi di networking.** Pensa a partecipare a eventi di networking che si tengono regolarmente per i GIG Worker. Fiere del lavoro, conferenze e workshop di sviluppo professionale sono luoghi eccellenti per incontrare potenziali clienti.
- **Chiedi referenze e raccomandazioni.** Trova sempre il modo di condividere il tuo portfolio e parlare del tuo lavoro, soprattutto con i potenziali clienti che ritieni possano beneficiare dei tuoi servizi. Oltre a questo, conserva copie del tuo portfolio su un sito web personale, sui tuoi profili di lavoro e sui profili delle tue bacheche di lavoro. Ogni volta che completi un progetto o un lavoro per un cliente, chiedi loro una testimonianza e un futuro riferimento alle loro reti. Più puoi utilizzare i feedback e le raccomandazioni dei tuoi clienti passati, più opportunità puoi trovare.
- **Trovato un punto di vendita unico (USP).** Uno dei più grandi malintesi sul lavoro autonomo è che per avere successo un'impresa deve essere avviata da un imprenditore con una grande idea. Avere le giuste competenze, passione e senso degli affari sono fattori più importanti per raggiungere il successo.

Piattaforme di social media

Ecco uno sguardo alle dieci principali piattaforme di social media che i marketer utilizzano per coinvolgere i propri clienti:

- **Facebook:** una piattaforma di social networking completa in cui gli utenti si connettono con amici, familiari e conoscenti, condividono aggiornamenti, foto e video e interagiscono tramite post, commenti e messaggi.
- **YouTube:** una piattaforma di condivisione video in cui gli utenti caricano, visualizzano e interagiscono con un'ampia gamma di video, da contenuti di intrattenimento ed educativi a vlog e tutorial.

- **WhatsApp:** un'app di messaggistica che consente agli utenti di inviare messaggi, effettuare chiamate vocali e video e condividere contenuti multimediali, nota per la crittografia end-to-end e l'interfaccia intuitiva.
- **Facebook Messenger:** un'app di messaggistica autonoma di Facebook che consente agli utenti di chattare con amici e contatti di Facebook, inviare contenuti multimediali e persino effettuare chiamate vocali e video.
- **Instagram:** una piattaforma incentrata sull'aspetto visivo incentrata sulla condivisione di foto e brevi video, con funzionalità come Stories e Reels per contenuti effimeri e creativi.
- **WeChat:** una versatile app di messaggistica cinese che combina messaggistica, social network, pagamenti mobili e altro ancora.
- **TikTok:** una piattaforma video di breve durata che consente agli utenti di creare, condividere e scoprire video coinvolgenti e divertenti con musica, promuovendo una comunità globale di creatori.
- **Snapchat:** noto per i suoi messaggi fotografici e video che scompaiono (Snap). Snapchat offre condivisione multimediale, filtri di realtà aumentata e storie che catturano momenti in un diario visivo.
- **X (ex Twitter):** una piattaforma di microblogging in cui gli utenti condividono brevi messaggi, chiamati tweet, favorendo conversazioni in tempo reale su vari argomenti e consentendo agli utenti di seguire gli altri per rimanere aggiornati.
- **LinkedIn:** una piattaforma di networking professionale progettata per le connessioni legate alla carriera, in cui gli utenti creano profili, condividono risultati lavorativi, si connettono con i colleghi e scoprono opportunità di lavoro.

NETWORKING

Questa unità mira a fornire ai GIGGER le conoscenze, le competenze e le attitudini essenziali e necessarie per prosperare nella dinamica GIG Economy attraverso la potenza del networking remoto.

L'unità cerca di aiutare le persone a comprendere il concetto di rete remota e la sua rilevanza per il lavoro a distanza, sottolineando strategie efficaci per costruire e mantenere una rete professionale quando si lavora a distanza e il ruolo del networking nella creazione di nuove opportunità di business. Alla fine di questa unità, gli studenti dovrebbero possedere una solida base di conoscenze su come il networking può essere un catalizzatore per il successo nella GIG Economy.



Gli studenti sono incoraggiati a coltivare i giusti atteggiamenti per il successo nel GIG Work, promuovendo una mentalità che valorizzi il networking e la crescita aziendale, incoraggiando l'apprendimento continuo, l'adattamento e promuovendo un atteggiamento positivo e aperto verso la costruzione di relazioni e collaborazioni professionali, con empatia e un genuino interesse per gli altri, come componenti chiave di un networking di successo.

Come GIGGER, il networking può essere un modo prezioso per incontrare nuovi clienti, trovare nuove opportunità di lavoro e costruire relazioni con altri professionisti nel proprio campo.

Ecco alcuni suggerimenti su come fare rete in modo efficace:

- **Unisciti alle comunità online:** trova forum o gruppi online incentrati sulla tua area di competenza. I gruppi di LinkedIn e i gruppi di Facebook possono essere un ottimo posto per entrare in contatto con altri professionisti e condividere idee.
- **Raggiungi i clienti passati:** rimani in contatto con i clienti passati e tienili aggiornati sui tuoi ultimi lavori. Potrebbero essere in grado di indirizzarti verso nuove opportunità.
- **Unisciti all'associazione dei liberi professionisti:** ci sono molte associazioni di liberi professionisti a cui puoi unirti per entrare in contatto con altri liberi professionisti/GIGGER e vedere cosa funziona e cosa no.
- **Usa i social media:** trova e segui le persone sui social media nella tua nicchia o settore. Interagisci con loro commentando i post, i messaggi e condividendo contenuti.

- **Sii aperto e amichevole:** sii sempre aperto a incontrare nuove persone e sii accessibile. Ricorda che il networking riguarda la costruzione di relazioni, non solo la raccolta di biglietti da visita.
- **Collabora con altri GIGGER/freelance:** prendi in considerazione la possibilità di collaborare con altri su progetti o promuovere in modo incrociato il lavoro degli altri. Questo può portare a un maggior numero di referral e a una rete più ampia.

Ricorda che il networking è un processo continuo di costruzione di relazioni e connessione con gli altri. Mantieni aggiornate le tue competenze e conoscenze e cerca continuamente nuove opportunità per crescere e imparare.

Che cos'è il networking?

Il networking è il processo di stabilire e coltivare relazioni, spesso per scopi personali o professionali, con individui, organizzazioni o gruppi per scambiare informazioni, risorse, supporto e opportunità.

Il networking è un processo vitale e dinamico che ha trasformato il modo in cui gli individui e le aziende si connettono, collaborano e prosperano nell'era digitale. Nella GIG Economy, dove prevalgono gli accordi di lavoro freelance, a contratto e indipendenti, il networking assume un ruolo poliedrico, che si estende ben oltre il tradizionale scambio di strette di mano e biglietti da visita. Si tratta di costruire e coltivare una rete di relazioni professionali, sia online che offline, che possano migliorare le opportunità di carriera, promuovere collaborazioni e creare un senso di comunità.

Uno degli aspetti chiave del networking nella GIG Economy è la dipendenza da strumenti e piattaforme digitali. I GIG Worker spesso sfruttano i social media, i siti di networking professionale e gli strumenti di comunicazione virtuale per connettersi con clienti, colleghi e potenziali collaboratori. Queste piattaforme digitali consentono loro di gettare una rete più ampia, raggiungendo un pubblico globale e diversificando la propria rete in modi che prima erano inimmaginabili. I forum online, i webinar e gli eventi virtuali sono diventati arene essenziali per i GIG Worker per mostrare le proprie competenze, scambiare idee e formare partnership.

La natura del GIG Work, che spesso coinvolge progetti a breve termine e clienti diversi, pone una maggiore enfasi sull'agilità e l'adattabilità della propria rete. Ci si aspetta che i GIG Worker espandano e perfezionino continuamente la loro rete per rimanere competitivi. In questo contesto, il networking diventa un processo continuo di costruzione di relazioni, con l'obiettivo di creare un ecosistema di supporto di clienti, colleghi GIG Worker e mentori. Il successo nella GIG Economy spesso dipende non solo da **ciò che si conosce**, ma anche da **chi si conosce** e dall'efficacia con cui si possono sfruttare queste connessioni.

Fare rete in questa GIG Economy richiede intraprendenza, flessibilità e agilità.

Inoltre, il networking nella GIG Economy non riguarda solo le relazioni transazionali. Si tratta di coltivare connessioni significative. Costruire la fiducia, stabilire il proprio marchio personale e promuovere un senso di autenticità nelle interazioni sono aspetti critici del networking in questo ambiente. La GIG Economy prospera sulla reputazione e sulle referenze, e queste sono spesso basate sulla qualità del lavoro e sulla forza delle relazioni personali. In questo modo, il networking funge da base per il successo e la stabilità a lungo termine in un panorama in continua evoluzione, in cui la forza della tua rete può essere un fattore determinante nella tua capacità di assicurarti ingaggi, crescere professionalmente e navigare nelle complessità del moderno mondo del lavoro.

Tipi di reti

Quando si tratta di networking per la crescita professionale, i GIGGER devono avere una conoscenza delle reti legate al loro settore e ai servizi che offrono. La maggior parte delle reti ha uno scopo e un obiettivo unici e il networking professionale comporta la connessione con persone nel tuo settore per costruire relazioni e opportunità legate alla carriera. Le piattaforme di social networking come Facebook e Twitter facilitano le connessioni online e le interazioni tra gli individui per scopi personali e sociali. Inoltre, ci sono reti specializzate per la condivisione delle conoscenze, come quelle che si trovano su piattaforme come Wikipedia, e per la condivisione di file, come BitTorrent.

Nel mondo degli affari, le reti della catena di approvvigionamento collegano produttori, fornitori e distributori per semplificare le operazioni, mentre le reti finanziarie sono essenziali per transazioni sicure e trasferimenti di denaro. Questi diversi tipi di rete sono fondamentali per creare e sfruttare le connessioni, consentendo la comunicazione, la collaborazione e la condivisione di risorse e informazioni all'interno di contesti specifici.

Diamo un'occhiata ai tre tipi principali di reti

Reti Operative

Le reti operative sono principalmente individui che hanno un collegamento diretto con la tua vita professionale. Queste connessioni spesso includono colleghi attuali o passati, persone che hai incontrato attraverso associazioni professionali o persone con esperienza nel tuo campo di lavoro. Le reti operative sono fondamentali per condividere le conoscenze specifiche del settore, le migliori pratiche e le informazioni sulle opportunità di lavoro. Queste connessioni possono aiutarti a rimanere aggiornato sulle ultime tendenze, collaborare a progetti e fornire approfondimenti basati sulle loro esperienze pratiche. Sono fondamentali per il tuo lavoro quotidiano e per il tuo sviluppo professionale.

Reti strategiche

A differenza delle reti operative, le reti strategiche si estendono oltre il settore o il campo immediato. Queste connessioni includono leader di pensiero, visionari e individui che portano prospettive uniche sul tavolo. Anche se potrebbero non funzionare direttamente all'interno del tuo settore specifico, offrono preziose intuizioni e idee che possono aiutarti a pensare in modo più ampio e innovativo. Le reti strategiche sono utili per espandere i tuoi orizzonti, acquisire una nuova prospettiva sul tuo lavoro ed esplorare opportunità in aree nuove e inaspettate. Queste connessioni possono fungere da fonti di ispirazione e innovazione, guidandoti oltre le normali considerazioni sulla carriera.

Reti personali

Le reti personali comprendono un'ampia gamma di connessioni, da amici, familiari, ad ex alunni della scuola a conoscenti online. Tali reti sono stabilite attraverso piattaforme di social media. Queste connessioni sono sfaccettate, al servizio sia di scopi personali che professionali. A livello personale, forniscono supporto emotivo, compagnia e senso di appartenenza. Professionalmente, possono offrire opportunità di carriera, presentazioni e consigli. Le reti personali sono spesso il tuo primo punto di contatto quando hai bisogno di assistenza o quando vuoi espandere la tua cerchia professionale. Offrono un mix di connessioni

personali e professionali, rendendole versatili e preziose per mantenere un sano equilibrio tra lavoro e vita privata.

Il networking è estremamente importante. Non si può crescere oltre un certo punto rimanendo isolati. E' ancora più importante in questa GIG Economy, dove i lavori a tempo pieno lasceranno il posto a ruoli part-time e a progetto. Avere una rete consente di accedere a un insieme molto più ricco di opportunità e talenti.

Suggerimenti per il networking per i GIGGER

Il networking è un'abilità che può essere sviluppata e migliorata nel tempo. Per fare rete in modo efficace, inizia identificando i tuoi obiettivi, che si tratti di cercare opportunità di lavoro, tutoraggio o espandere le tue conoscenze. Stabilisci una presenza online professionale su piattaforme come LinkedIn, completa di una biografia e di una foto ben scritte. Condividi la tua esperienza attraverso post, articoli e commenti e connettiti con professionisti del tuo campo.

Puoi anche partecipare a eventi, conferenze, seminari e workshop relativi al settore, sia di persona che virtualmente, per partecipare a discussioni, porre domande e scambiare informazioni di contatto. Unisciti alle organizzazioni professionali per opportunità di networking, risorse educative e aggiornamenti del settore.

Molti GIG Worker ora sfruttano i social media seguendo e interagendo con professionisti e organizzazioni pertinenti e utilizzano hashtag specifici del settore per trovare connessioni significative. Informa la tua rete esistente sui tuoi obiettivi di networking e chiedi presentazioni o raccomandazioni. Partecipa a meetup e workshop locali o online e sii disposto a offrire aiuto e supporto agli altri.

Segui e rimani sempre in contatto con i tuoi contatti e sii genuino e autentico nelle tue interazioni. L'ascolto attivo, la registrazione e il miglioramento continuo sono elementi chiave per un networking di successo. Ricorda che il networking è un processo continuo e le relazioni che costruisci possono diventare risorse preziose sia nella tua vita personale che professionale.

In qualità di GIG Worker, dovrai far crescere e mantenere ciascuna di queste reti. Ma che aspetto ha la rete per i GIGGER?

Ecco 10 consigli per aiutarti a costruire e far crescere la tua rete di freelance:

- Lavora come un lavoro: il networking di successo inizia con l'entrare nella giusta mentalità. Sai che devi farlo, quindi assicurati di dedicare una certa quantità di tempo ogni giorno alla creazione di connessioni, online o faccia a faccia. Quindi attieniti a quel programma, tenendo traccia di ciò che funziona e di ciò che non funziona.
- Rete vicino a casa: non c'è bisogno, all'inizio, di saltare fuori dalla tua zona di comfort mentre costruisci le tue capacità di networking. Concentrati prima di tutto sull'assicurarti che i tuoi amici e familiari sappiano esattamente cosa fai e che tipo di lavori puoi gestire. Incoraggiali a parlarne con i loro colleghi e tra le loro reti. Un sacco di affari possono arrivare attraverso questo semplice passaggio.
- Rimani in contatto con i clienti passati: se hai completato diversi lavori per un particolare gruppo o azienda e hai avuto un rapporto di lavoro positivo, significa che a loro è piaciuto quello che stavi facendo. Puoi metterti in contatto con loro e vedere se hanno consigli per altri potenziali clienti o se hanno un nuovo progetto.

- Dare per ricevere: alcune persone pensano che il networking riguardi solo l'ottenere le cose per se stessi. Ma non è questo il punto. Mentre costruisci la tua rete, aiuta le tue connessioni, anche se non possono aiutarti in questo momento. Quando offri supporto, stai creando un gruppo di persone che potrebbero aiutarti in futuro.
- Usa i social media: anche prima della pandemia, il networking online era un ottimo modo per entrare in contatto con gli altri. Non ignorare queste opportunità. Puoi trovare gruppi di freelance online che sono come te. Partecipa alle conversazioni, impara dagli altri e condividi le tue esperienze. LinkedIn è un buon strumento per il networking. Trova e utilizza i gruppi di LinkedIn nel tuo campo e mantieni aggiornato il tuo profilo. Cerca su altri siti web come Reddit i forum in cui parlano i professionisti del tuo campo.
- Registrati per fiere e conferenze: a volte, andare in posti diversi può aiutarti a incontrare nuove persone. Prendi in considerazione l'idea di andare alle fiere (di persona o online). Se ti concentri su un determinato settore, puoi incontrare persone importanti che potrebbero metterti in contatto con i clienti. Anche se non ottieni molti nuovi affari, imparerai di più su quel settore.
- Partecipa a eventi sociali: quasi tutti gli incontri sociali possono essere un'occasione per fare rete. Le feste, le riunioni e gli eventi che riuniscono le persone sono opportunità per i freelance di incontrare nuove persone. È anche un bene per il tuo equilibrio tra lavoro e vita privata se di solito lavori da solo.
- Trova spazi di co-working: entrare a far parte di uno spazio di co-working vicino a te è un ottimo modo per incontrare altri freelance. Gli spazi di co-working hanno persone diverse che ci lavorano e vogliono connettersi. È un buon posto per incontrare altri freelance.
- Fai volontariato nella tua comunità: entrare in contatto con persone che condividono i tuoi interessi è un ottimo modo per fare rete. Fare volontariato nella tua comunità o online può aiutarti a incontrare persone e acquisire esperienza, soprattutto se hai appena iniziato la tua carriera.
- Connettiti con altri GIG Worker: è utile imparare come lavorano gli altri GIGGER. Puoi confrontare prezzi, strategie e condividere storie sui tuoi lavori.



Co-funded by
the European Union



Von der Europäischen Union finanziert. Die geäußerten Ansichten und Meinungen entsprechen jedoch ausschließlich denen des Autors bzw. der Autoren und spiegeln nicht zwingend die der Europäischen Union oder der Europäischen Exekutivagentur für Bildung und Kultur (EACEA) wider. Weder die Europäische Union noch die EACEA können dafür verantwortlich gemacht werden.



2022-1-DE-KA220-ADU-000086609