



**Chamber mentoring**  
for international growth



Camera di Commercio  
Ferrara



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



# Valori alla base della relazione di mentoring

---

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



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

# Chi è il mentee



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

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

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

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

# Vantaggi per il mentee

---



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



E' un professionista con le seguenti caratteristiche:

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



# Chi NON è il mentor

---

Il mentor NON è:

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



# Funzioni del mentor

---



Il mentor:

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



# Criteri di selezione delle imprese mentee

---

## Un'azienda aperta all'internazionalizzazione

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



# Criteri di selezione delle imprese mentee

---

## Un'azienda aperta all'innovazione

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

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



# Criteri di selezione delle imprese mentee

---

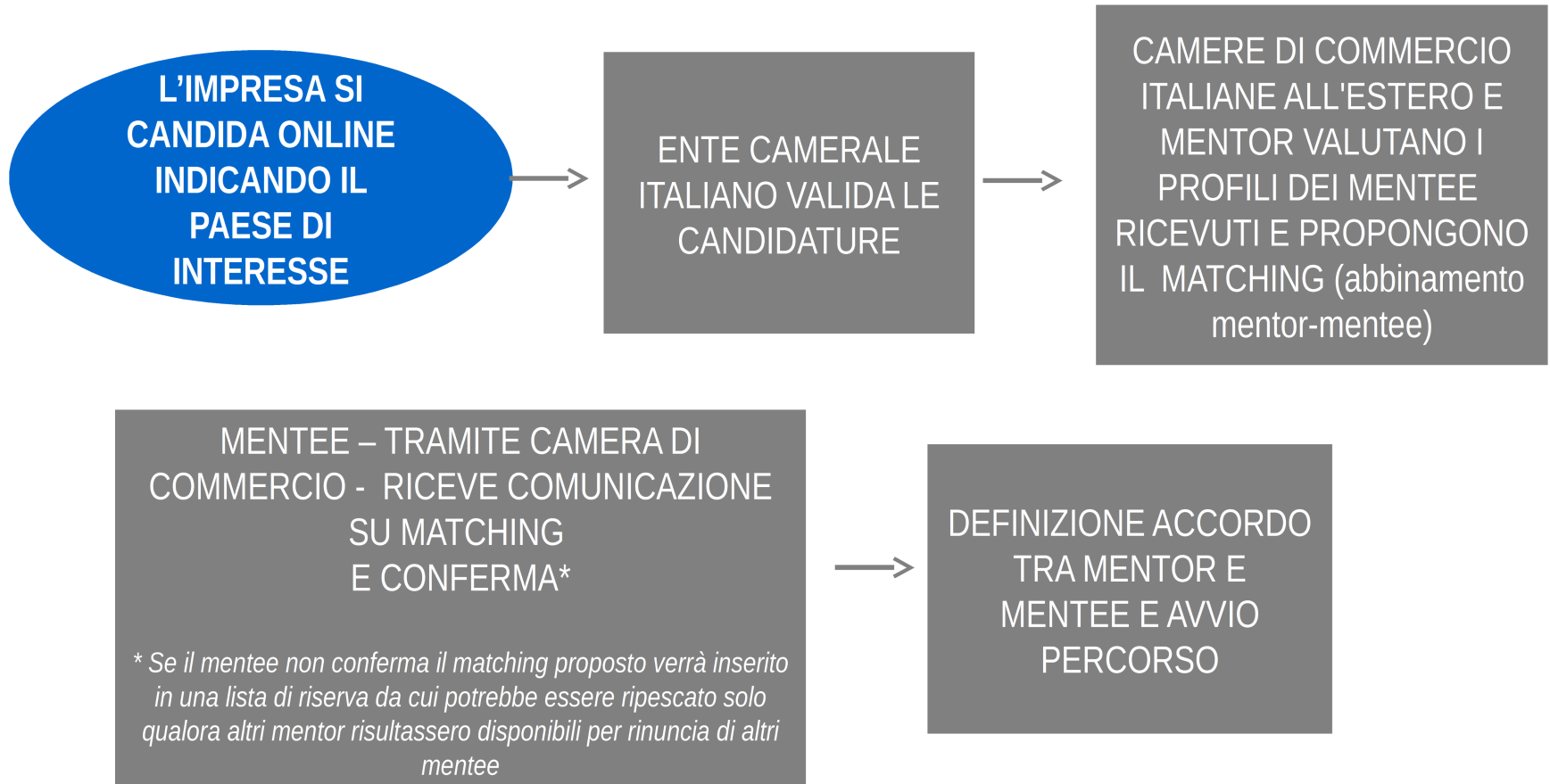
## **Il candidato mentee è motivato a partecipare**

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

# Le fasi del progetto



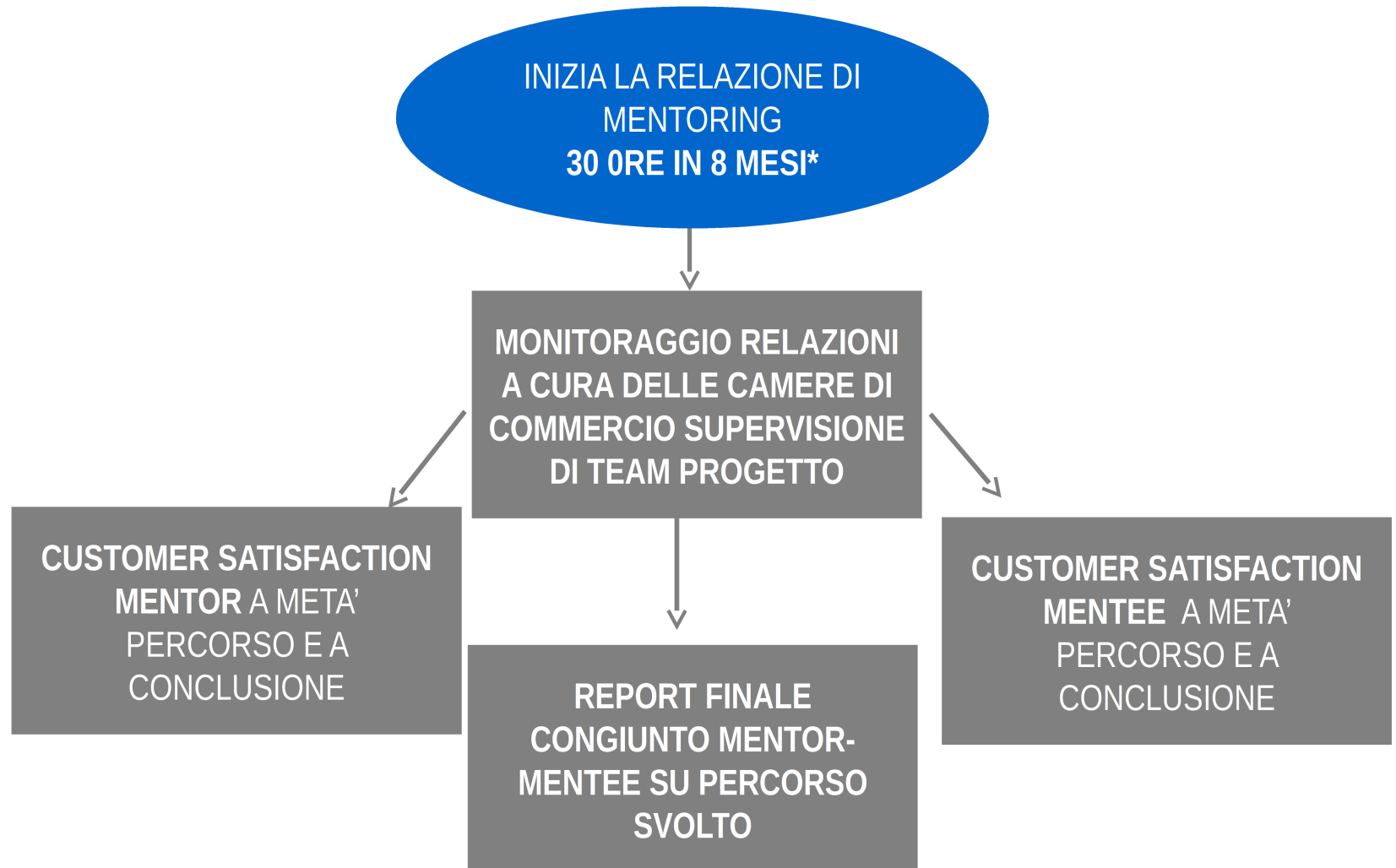
## Candidatura delle imprese e matching mentor-mentee



# Le fasi del progetto



Erogazione servizio di mentoring





# Codice etico per mentor e mentee

---

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



# Codice etico per mentor e mentee

---

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





# Modalità e tempi di sviluppo del progetto

---

**entro il 21 luglio** le imprese si candidano

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

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

**entro fine novembre** avvio di tutte le relazioni di mentoring

**entro giugno 2018** conclusione del progetto



Chamber mentoring  
for international growth

per maggiori informazioni:

***Ufficio Marketing internazionale  
della Camera di commercio di Ferrara  
Tel. 0532 783 812 – 810 - 817  
E-mail estero@fe.camcom.it***

[www.chambermentoring.it](http://www.chambermentoring.it)