

QUESTIONARIO DI ASSESSMENT

Modulo 1 – 80 ore

Progetto "F.A.S.I. - Formazione, Auto-imprenditoria e Start-up per Immigrati regolari"

CUP E55J18000010006

Asse 4 Azione 4.1.1.A

PON LEGALITÀ 2014-2020

Soggetto Attuatore: _____

Codice Identificativo corso: *(inserire "Identificativo Corso Globale", come rilasciato da piattaforma di progetto)*

Periodo di svolgimento del corso: dal __/__/____ al __/__/____

Nome corsista _____

Cognome corsista _____

Codice Fiscale corsista _____

Data di compilazione _____

UD_1

1. L'art. 1 della Costituzione italiana recita testualmente:

- A. "L'Italia è una Repubblica democratica fondata sul Lavoro, ..."
- B. "L'Italia è una Repubblica democratica fondata sui diritti inviolabili dell'uomo, ..."
- C. "L'Italia è una Repubblica democratica fondata sul principio di solidarietà, ..."

2. Il numero di telefono "118" indica il recapito telefonico:

- A. Della Polizia di Stato
- B. Dei Carabinieri
- C. Del Pronto Soccorso Sanitario

UD_2

3. Completa la frase:

"Ieri mia figlia piccola ha avuto la febbre e ho chiamato subito il ..."

- A. Pediatra
- B. Ginecologo
- C. Dermatologo

4. Completa la frase:

"Il pane lo compro in ..."

- A. Macelleria
- B. Panificio
- C. Pasticceria

UD_3

5. Quale delle seguenti condizioni (costi/ricavi) identifica una situazione economica di "Utile di Impresa":

- A. I ricavi sono inferiori ai costi
- B. I ricavi sono uguali ai costi
- C. I ricavi sono superiori ai costi

UD_4

6. L'organigramma aziendale è la rappresentazione grafica di:

- A. Struttura organizzativa di un'Azienda: rapporti gerarchici e relazioni tra le persone, gli uffici e le aree funzionali all'interno di un'Azienda
- B. Organizzazione degli arredi all'interno di un'Azienda
- C. Organizzazione dei turni di lavoro all'interno di un'Azienda

UD_5

7. La "Financial Literacy" indica:

- A. La capacità dell'Imprenditore di comprendere bilanci ed informazioni finanziarie
- B. L'abilità dell'Imprenditore nel risolvere criticità finanziarie nello start up di Impresa
- C. La competenza approfondita dell'Imprenditore in merito a bilanci ed informazioni finanziarie specifiche

8. L'Idea di Impresa è cantierabile quando:

- A. Non vi sono vincoli oggettivi alla conclusione degli adempimenti burocratici ed amministrativi propedeutici all'avvio dell'iniziativa imprenditoriale
- B. Esistono sul mercato le tecnologie e le conoscenze adeguate ed idonee per realizzare il prodotto/servizio
- C. Esistono clienti disposti a pagare per il prodotto /servizio proposti al mercato

UD_6

9. Il Business Model Canvas

- A. È uno strumento di analisi della concorrenza
- B. È uno strumento di misurazione della proprie attitudini imprenditoriali
- C. È uno strumento, costruito sulla logica del "Visual Thinking" attraverso il quale è possibile ideare e innovare il proprio business

10. Il Business Plan è uno strumento utile per l'Imprenditore:

- A. Esclusivamente nella fase di Start up di Impresa (primi tre anni di vita)
- B. Soltanto successivamente alla fase di Start up dell'Impresa (dopo i primi tre anni di vita)

- C. Sia nella fase di Start up che successivamente

11. La valutazione di coerenza del profilo dell'Imprenditore:

- A. È un'attività finalizzata ad analizzare la coerenza degli studi, delle esperienze lavorative, delle attitudini e di altre competenze dell'Imprenditore rispetto all'attività di impresa che vuole realizzare
- B. È un'attività finalizzata ad analizzare la coerenza del luogo in cui l'imprenditore risiede con la tipologia di attività di impresa che vuole realizzare
- C. È un'attività finalizzata ad analizzare la coerenza delle sole esperienze lavorative dell'Imprenditore rispetto all'attività di impresa che vuole realizzare

12. Per effettuare una corretta analisi di mercato relativamente alla concorrenza:

- A. È sufficiente analizzare la sola concorrenza diretta (coloro che producono lo stesso bene o erogano un medesimo servizio)
- B. È sufficiente analizzare la sola concorrenza indiretta (coloro che producono un bene o producono un servizio analogo che può facilmente rappresentare un sostituto)
- C. Occorre ricercare ed analizzare in primis la concorrenza diretta e, laddove realmente inesistente, procedere all'analisi della concorrenza indiretta

13. Che cos'è l'analisi SWOT

- A. Uno strumento di analisi dei prodotti dell'azienda volta a comprenderne il tasso di crescita del mercato e quindi il potenziale sviluppo
- B. Uno strumento di pianificazione strategica che serve a valutare i punti di forza e di debolezza, le opportunità e le minacce di un progetto
- C. Uno strumento che permette di effettuare la pianificazione dei compiti necessari alla realizzazione di un progetto

14. L'area di business di un'iniziativa imprenditoriale

- A. Coincide esclusivamente con in luogo fisico (sede) in cui l'Imprenditore svolge la propria attività
- B. Corrisponde a un'area territoriale più ampia (rispetto al luogo fisico in cui ha la propria sede) su cui l'Imprenditore ha interessi di business
- C. Corrisponde al territorio del comune in cui l'Imprenditore ha la propria residenza

15. Il processo produttivo di un'attività di impresa rappresenta il processo attraverso il quale:

- A. Gli input (materie prime, capitali, risorse, ecc.) vengono trasformati in output (beni e/o servizi)
- B. Gli output (beni e/o servizi) vengono trasformati in input (materie prime, capitali, risorse, ecc.)
- C. La produzione di un'impresa raggiunge il massimo rendimento

16. L'idea di Impresa è finanziariamente sostenibile quando:

- A. È in grado di generare fatturato e, quindi, flussi monetari per ripagare all'Imprenditore gli investimenti, coprire i costi e rimborsare eventuali finanziamenti bancari
- B. È in grado di finanziare altre attività imprenditoriali
- C. È in grado di realizzare i prodotti con le tecnologie che il mercato mette a disposizione

UD_7

17. Con il termine IVA si indica:

- A. L'Imposta sul Valore Aggiunto
- B. L'Imposta sulla Vendita Autorizzata
- C. L'Imposta sul Vantaggio Acquisito

UD_8

18. L'I.N.P.S. (Istituto Nazionale della Previdenza Sociale) è l'Ente preposto:

- A. Alla liquidazione ed al pagamento delle pensioni sia di natura previdenziale che assistenziale
- B. Alla liquidazione ed al pagamento dei danni subiti per gli incidenti sul lavoro
- C. Al pagamento delle retribuzioni dei lavoratori dipendenti

UD_9

19. Secondo il principio di Marketing "Client is King":

- A. Il cliente impone gli orari di lavoro dell'imprenditore
- B. La soddisfazione del cliente determina il successo o meno dell'attività di impresa
- C. Il cliente ha sempre diritto allo sconto

20. Il “Marketing mix” individua e definisce quattro leve (4 P), che sono:

- A. Promozione, Prodotto, Prezzo, Prestazione
- B. Promozione, Prodotto, Prezzo, Pagamento
- C. Promozione, Prodotto, Prezzo, Punto vendita

UD_10

21. Il feedback, nel processo comunicativo, è uno strumento che consente:

- A. Di verificare il grado di comprensione del messaggio da parte dell'interlocutore
- B. Di registrare i tempi di conclusione di uno scambio comunicativo
- C. Di scegliere il canale comunicativo in fase di iniziale e prima codifica del messaggio

22. Un corretto approccio metodologico di “Problem Solving” richiede di:

- A. Ricercare velocemente la soluzione ad un problema
- B. Raccogliere e analizzare le informazioni, individuare e analizzare possibili soluzioni valutandone le conseguenze, decidere ed attuare la decisione
- C. Decidere e successivamente valutare la decisione adottata

UD_11

23. Il rapporto di lavoro subordinato può essere:

- A. A tempo determinato e a tempo indeterminato
- B. Solo a tempo determinato
- C. Solo a tempo indeterminato

UD_12

24. Secondo la normativa sulla Sicurezza sui luoghi di lavoro, il datore di lavoro (Imprenditore) per ricoprire il ruolo di RSPP (Responsabile del Servizio di Prevenzione e Protezione)

- A. Deve obbligatoriamente frequentare un corso di formazione (di durata variabile) e successivi corsi di aggiornamento
- B. Non deve frequentare corsi di formazione specifici

- C. Deve frequentare soltanto un corso di formazione iniziale, ma non necessita di ulteriori aggiornamenti

UD_13

25. Cosa si intende con l'espressione "assegno coperto"?

- A. Sul conto corrente del correntista (cliente della banca) devono essere disponibili soldi sufficienti per pagare l'intero importo dell'assegno emesso
- B. L'assegno bancario deve essere compilato correttamente
- C. L'emissione dell'assegno deve essere obbligatoriamente autorizzata dalla banca

UD_14

26. Il Piano di Ammortamento di un finanziamento è un documento che:

- A. Definisce le modalità di cumulo del finanziamento (prestito) con altri finanziamenti
- B. Definisce le modalità e tempi di restituzione del finanziamento (prestito)
- C. Definisce la possibilità di ritardare, se necessario, la restituzione del finanziamento (prestito)

UD_15

27. L'importo massimo finanziabile con il "Microcredito imprenditoriale" è pari a:

- A. € 40.000 + € 10.000
- B. € 10.000
- C. Non esistono limiti all'importo finanziabile

28. Per poter accedere ai finanziamenti previsti dal "Microcredito imprenditoriale", il richiedente:

- A. Non deve essere titolare di P.IVA
- B. Deve essere titolare di P.IVA da non più di 5 anni
- C. Deve essere titolare di P.IVA da almeno 5 anni

29. I Tutor dell'Ente Nazionale per il Microcredito (ENM) sono:

- A. Consulenti che accompagnano il richiedente nella sola fase di richiesta del Microcredito
- B. Consulenti che si limitano a contattare la Banca per verificare l'avvenuta erogazione del Microcredito
- C. Consulenti che seguono il richiedente il "Microcredito" per tutto l'iter del finanziamento, dalla presentazione iniziale della richiesta e per il periodo successivo alla sua erogazione



30. L'erogazione del "Microcredito imprenditoriale" avviene:

- A. Per l'intero importo finanziato (100%) sul conto corrente del beneficiario
- B. Per il 20% sul conto corrente del beneficiario e per l'80% viene utilizzato dalla Banca per pagare direttamente le fatture dei fornitori
- C. Per l'80% sul conto corrente del beneficiario e per il 20% viene utilizzato dalla Banca per pagare direttamente le fatture dei fornitori

Firma del corsista _____