



ORBIS
CLUB

Ogni imprenditore merita un luogo dove evolvere





Orbis nasce per questo, per sostenere le tue rivoluzioni e mette in circolo la cultura d'impresa. Aggiungendo ad ogni ciclo nuove competenze e maggiore consapevolezza attraverso le "spedizioni"



LE SPEDIZIONI DI




Elenco delle Spedizioni


-  1°Spedizone: Il Pensiero Strategico di impresa
-  2°Spedizione: La vendita di Valore
-  3°Spedizione: Strategia e Innovazione Sistemática
-  4°Spedizone: L'ecosistema delle relazioni


Prima spedizione: Il Pensiero Strategico di impresa.

Visione e anticipazione strategica

Incontri programmati

 Rendez-vous (4ore)
Guadagnare Tempo

 Workshop (4 ore)
Lo Spazio della strategia

 Workshop outdoor (8 ore)
Il perché dell'impresa
Visone e Missione



Prima spedizione: Il Pensiero Strategico di impresa.

Contenuti

- Trend e Segnali deboli per il settore dell'artigianato

- Riflessioni guidate sui modelli di pensiero strategico

- Lettura di scenari futuri per le pmi

- Sperimentazione e pianificazione strategica

- Individuazione e di tendenze strategiche chiave

- Presentazione visiva della propria

- Costruzione della Mappa dei Futuri Possibili



Seconda Spedizione: La vendita di Valore

Strategia per costruire relazioni che durano

Overview

Incontri programmati



Workshop (4ore)
Costruire il brand,
Conquistare la
fiducia del cliente



Workshop Outdoor (8ore)
L'esperienza del cliente



Rendez-Vous (4 ore)
Progettare il post vendita



Seconda Spedizione: La vendita di Valore

- Strategie per costruire un brand credibile e distintivo

- Tecniche per guadagnare la fiducia del cliente

- Analisi e mappatura della customer journey

- Creazione di un'esperienza cliente coerente con i valori del

- Strumenti per misurare la soddisfazione del cliente

- Progettazione del servizio post-vendita come leva di valore e

- Integrazione tra marketing, vendita e assistenza per una relazione

Terza Spedizione: Strategia e innovazione sistemica

Overview

Gli Asset d'impresa

Incontri programmati



Rendez-Vous – 4 ore
Il Valore degli Intangibili



Workshop – 4 ore
Codificare i metodi



Workshop – 8 ore
Progettare lo sviluppo,
Difendere le immagini

Terza Spedizione: Strategia e innovazione sistemica

Contenuti

- Riprogettare l'offerta e l'esperienza cliente
- Trovare il "Valore invisibile" che differenzia
- Ottimizzare processi e decisioni
- Attivare i flussi di cassa
- Ridefinire ruoli, processi e leve di crescita
- Data-driven strategy e intuizione guidata
- Applicazione di strumenti strategici e casi reali delle imprese partecipanti



Quarta spedizione: L'ecosistema delle relazioni

Leadership Culturale e Comunità Strategica

Incontri programmati



Roundez Vous – 4 ore
Il potere delle alleanze



Workshop – 4 ore
Essere organizzazione



Workshop – 4 ore
Consiglio degli strateghi



Workshop outdoor – 4 ore
System thinking



Orbis Project
Cerchio permanente tra
imprese



Quarta spedizione: L'ecosistema delle relazioni

Contenuti

- Comprendere la complessità organizzativa e relazionale

- Confronto tra imprenditori su sfide e opportunità reali

- Carta della Cultura Strategica

- Costruzione modelli di valore, sostenibili e digitali

