

ORBIS

Mettere in circolo la Cultura di Impresa
Schede degli interventi formativi

I tre format degli interventi

Ogni intervento del percorso Orbis può assumere una delle tre forme seguenti, scelta in base al tema e agli obiettivi didattici specifici.

Workshop interno

Si svolge nelle aule della sede Tecna, in uno spazio didattico allestito per il lavoro operativo con i partecipanti iscritti al progetto.

Workshop outdoor

Si svolge in una sede esterna individuata in funzione delle attività previste, con la possibilità di condurre esercitazioni dinamiche ed esperienziali.

Roundez Vous

Apri la partecipazione anche al pubblico esterno al progetto, con l'obiettivo di diffondere Orbis e raccogliere nuovi aderenti in itinere. È organizzato come uno show, con la presenza di ospiti illustri, ed è pensato per la condivisione formativa di esperienze; si chiude con un momento di cordialità, networking e un pranzo o una cena conclusiva.

SEZIONE 1

Descrizione, obiettivi e contenuti degli interventi

Modulo A — Il pensiero strategico d'impresa

Visione e anticipazione strategica

“Pensare il futuro per orientare il presente”

Obiettivo del modulo

Sviluppare la capacità di leggere segnali deboli, individuare traiettorie di mercato e formulare visioni condivise per il futuro dell'impresa.

“Guadagnare Tempo”

ROUNDEZ VOUS · 4 ore

Descrizione dell'attività

L'incontro apre il modulo con un formato pensato per uscire dal perimetro dei soli iscritti al progetto: il Roundez Vous è aperto anche a imprenditori esterni, si costruisce come uno show con la presenza di ospiti che hanno fatto della lettura anticipata dei mercati un mestiere, e si chiude con un momento di networking e un pranzo o una cena conclusiva. L'elemento che lo distingue è il punto di vista sul tempo: non si parla di previsione in astratto, ma di segnali deboli già presenti nel settore artigiano e ancora poco letti, con l'obiettivo dichiarato di trasformarli in vantaggio competitivo prima che diventino evidenti a tutti.

Obiettivi

Obiettivo dell'incontro è allenare i partecipanti a riconoscere i segnali deboli del proprio settore e a leggerli come traiettorie di mercato, guadagnando il tempo necessario a orientare le scelte dell'impresa prima che sia il contesto a imporre la direzione.

Contenuti

- Trend e segnali deboli per il settore artigiano
- Lettura di scenari futuri per le PMI
- Individuazione di tre tendenze strategiche chiave

“Lo spazio della strategia”

WORKSHOP · 4 ore

Descrizione dell'attività

Il workshop si svolge nelle aule della sede Tecna, in uno spazio didattico allestito per il lavoro operativo in piccolo gruppo. Rispetto al momento pubblico del Roundez Vous il registro cambia: si lavora sui modelli di pensiero strategico applicati al caso specifico di ogni impresa partecipante, con la costruzione condivisa della Mappa dei Futuri Possibili come strumento che resta in mano alle imprese al termine della giornata.

Obiettivi

Obiettivo è portare ogni impresa a tradurre i segnali deboli emersi nel Roundez Vous in una mappa di scenari futuri concreti, utile a orientare le decisioni strategiche nel breve e medio periodo.

Contenuti

- Riflessioni guidate su modelli di pensiero strategico
- Costruzione della Mappa dei Futuri Possibili

“Il perché dell'impresa: Visione e Missione”

WORKSHOP OUTDOOR · 8 ore

Descrizione dell'attività

Giornata intera in una sede esterna, individuata in funzione delle attività previste, con lo spazio per esercitazioni dinamiche ed esperienziali che in aula non troverebbero lo stesso respiro. Il modulo si chiude qui, con la sperimentazione diretta della pianificazione strategica e la restituzione visiva della visione d'impresa di ciascun partecipante, discussa con l'intero gruppo.

Obiettivi

Obiettivo della giornata è far emergere e mettere per iscritto la visione e la missione dell'impresa, attraverso un percorso che parte dalla sperimentazione e arriva a una presentazione visiva condivisa con il gruppo.

Contenuti

- Sperimentazione e pianificazione strategica
- Presentazione visiva della propria visione d'impresa
- Discussione guidata e restituzione visuale

Modulo B — La vendita di Valore

Strategie per costruire relazioni che durano

“Dalla fiducia al risultato: la vendita che crea relazioni durature”

Obiettivo del modulo

Accompagnare le aziende a sviluppare un approccio alla vendita centrato sul valore percepito e sulla fiducia del cliente, potenziando brand, relazione ed esperienza lungo tutto il percorso d'acquisto e post-vendita.

“Progettare il Post Vendita”

ROUNDEZ VOUS · 4 ore

Descrizione dell'attività

Anche in questo caso l'incontro è aperto al pubblico esterno al progetto, con la presenza di ospiti che hanno costruito la propria credibilità su relazioni commerciali durature, e con la consueta chiusura conviviale dedicata al networking. Il tema scelto per aprire il modulo va controcorrente rispetto all'attenzione quasi esclusiva che spesso si dedica alla fase di vendita: qui il centro è il post-vendita, trattato non come costo da contenere ma come leva di fidelizzazione e di valore.

Obiettivi

Obiettivo dell'incontro è mostrare come un servizio post-vendita ben progettato, integrato con marketing e assistenza, diventi la leva più concreta per trasformare un cliente in una relazione duratura.

Contenuti

- Progettazione del servizio post-vendita come leva di valore e fidelizzazione
- Integrazione tra marketing, vendita e assistenza per una relazione duratura
- Strumenti per misurare la soddisfazione del cliente

“Costruire il brand. Conquistare la fiducia del cliente”

WORKSHOP · 4 ore

Descrizione dell'attività

Sessione di lavoro nelle aule Tecna, dedicata alla costruzione pratica degli elementi che rendono un brand credibile agli occhi del cliente. Si lavora sulle tecniche concrete per guadagnare fiducia, con esercitazioni impostate sul caso di ciascuna impresa partecipante.

Obiettivi

Obiettivo è dotare i partecipanti di strumenti operativi per costruire un brand distintivo e credibile, e per tradurre quella credibilità in fiducia reale da parte del cliente.

Contenuti

- Strategie per costruire un brand credibile e distintivo
- Tecniche per guadagnare la fiducia del cliente

“L'esperienza del cliente”

WORKSHOP OUTDOOR · 8 ore

Descrizione dell'attività

Giornata intera fuori sede, dedicata alla mappatura dell'esperienza cliente attraverso attività dinamiche che permettono di percorrere fisicamente le tappe della customer journey, non solo di analizzarle su carta. La sede esterna è scelta in funzione di questa messa in scena esperienziale.

Obiettivi

Obiettivo della giornata è arrivare a una mappa condivisa della customer journey di ogni impresa partecipante e a un'esperienza cliente coerente con i valori del brand lungo ogni tappa del percorso.

Contenuti

- Analisi e mappatura della customer journey
- Creazione di un'esperienza cliente coerente con i valori del brand

Modulo C — Strategia e innovazione sistemica

Gli asset d'impresa

“Dal prodotto al sistema di valore”

Obiettivo del modulo

Potenziare la capacità strategica di innovare modelli di business, processi e relazioni di valore.

“Il Valore degli Intangibili”

ROUNDEZ VOUS · 4 ore

Descrizione dell'attività

Incontro pubblico che apre il modulo dedicato agli asset d'impresa, con ospiti chiamati a raccontare come hanno individuato e valorizzato ciò che nei bilanci non compare mai per intero: il valore invisibile che differenzia un'impresa dall'altra. Come negli altri Roundez Vous, la giornata si chiude con un momento di networking aperto anche a chi al progetto non ha ancora aderito.

Obiettivi

Obiettivo dell'incontro è portare i partecipanti a riconoscere il valore invisibile della propria impresa e a capire come farlo entrare nella progettazione dell'offerta e dell'esperienza cliente.

Contenuti

- Individuazione del "valore invisibile" che differenzia
- Progettazione dell'offerta e dell'esperienza cliente

“Codificare i metodi”

WORKSHOP · 4 ore

Descrizione dell'attività

Sessione in aula dedicata a rendere ripetibili i processi decisionali dell'impresa. Si lavora sulla codifica dei metodi di lavoro, sull'ottimizzazione dei processi in ottica sistemica e sull'uso dei dati come supporto, non come sostituto, dell'intuizione imprenditoriale.

Obiettivi

Obiettivo è portare ogni impresa a codificare almeno un processo decisionale chiave, ridefinendo ruoli e leve di crescita associati.

Contenuti

- Ottimizzazione di processi e decisioni in ottica sistemica
- Data-driven strategy e intuizione guidata
- Ridefinizione di ruoli, processi e leve di crescita

“Progettare lo sviluppo - Difendere i margini”

WORKSHOP OUTDOOR · 8 ore

Descrizione dell'attività

Giornata intera fuori sede dedicata alla simulazione di scenari decisionali con strumenti predittivi, applicati ai casi reali delle imprese partecipanti. Il formato outdoor permette di alternare simulazione e lavoro esperienziale sul tema della difesa dei margini, tenendo insieme sviluppo e sostenibilità economica.

Obiettivi

Obiettivo della giornata è arrivare a un piano di sviluppo applicato al caso di ciascuna impresa, con attenzione esplicita all'attivazione dei flussi di cassa e alla difesa dei margini.

Contenuti

- Simulazione con strumenti predittivi per scenari decisionali
- Attivazione dei flussi di cassa
- Applicazione di strumenti strategici a casi reali delle imprese partecipanti

Modulo D — L'ecosistema delle relazioni

Leadership culturale e comunità strategica

“Diventare strateghi. Generare cultura. Costruire futuro insieme”

Obiettivo del modulo

Consolidare la rete, condividere strategie, generare contaminazioni e costruire una cultura di leadership collettiva.

“Il potere delle Alleanze”

ROUNDEZ VOUS · 4 ore

Descrizione dell'attività

Incontro pubblico che apre il tema della rete dopo i tre moduli precedenti. Ospiti ed ex partecipanti si confrontano su sfide e opportunità reali, davanti a una platea che comprende anche imprese esterne al progetto, con la consueta chiusura di networking.

Obiettivi

Obiettivo dell'incontro è far emergere, dal confronto diretto tra imprenditori, il valore concreto delle alleanze come leva di crescita, oltre la logica della singola impresa.

Contenuti

- Confronto tra imprenditori su sfide e opportunità reali
- Comprensione della complessità organizzativa e relazionale

“Essere organizzazione”

WORKSHOP · 4 ore

Descrizione dell'attività

Sessione in aula dedicata a leggere l'impresa come organizzazione complessa, non solo come somma di funzioni. Il lavoro porta alla costruzione della Carta della Cultura Strategica di ciascuna impresa partecipante.

Obiettivi

Obiettivo è portare ogni impresa a mettere per iscritto, nella propria Carta della Cultura Strategica, i principi che orientano le decisioni organizzative.

Contenuti

- Comprensione della complessità organizzativa e relazionale
 - Costruzione della Carta della Cultura Strategica
-

“System Thinking”

WORKSHOP OUTDOOR · 4 ore

Descrizione dell'attività

Mezza giornata fuori sede dedicata alla costruzione di modelli di valore sostenibili e digitali, con un approccio sistemico che collega i modelli di riferimento del settore alle scelte specifiche di ogni impresa.

Obiettivi

Obiettivo è arrivare, a partire dai modelli di riferimento del settore, a un primo modello di valore sostenibile e digitale applicabile all'impresa di ciascun partecipante.

Contenuti

- Modelli di riferimento del settore
- Costruzione di modelli di valore sostenibili e digitali

Il cerchio permanente

“Consiglio degli Strateghi”

WORKSHOP · 4 ore

Descrizione dell'attività

Non è la chiusura di un modulo, ma l'apertura di un ciclo diverso: un appuntamento periodico che riunisce, nel tempo, le imprese che hanno attraversato il percorso Orbis. Si svolge nelle aule Tecna con lo stesso impianto didattico dei workshop interni, ma con una funzione diversa: non introdurre nuovi contenuti, mantenere viva la community costruita durante il percorso e farla evolvere in un cerchio permanente tra imprese.

Obiettivi

Obiettivo del Consiglio degli Strateghi è consolidare nel tempo la community di imprese costruita durante il percorso Orbis, offrendo un luogo ricorrente di confronto tra chi ha già sperimentato gli strumenti di pensiero strategico condivisi nei quattro moduli.

Contenuti

- Aggiornamento reciproco su strategie e decisioni prese dalle imprese della community
 - Confronto tra pari su nuove sfide emerse dopo il percorso
 - Aggiornamento condiviso della Carta della Cultura Strategica
 - Individuazione di nuove occasioni di collaborazione tra le imprese del cerchio
-