

Allegato 1 Politica della Qualità (Rev. 00 del 20.10.19)

La Direzione Generale DG definisce la Politica per la Qualità dell'Azienda a partire dalle esigenze del cliente, tenendo in considerazione la politica generale storica dell'azienda.

OBIETTIVI PREFISSATI:

Obiettivo primario sostanziale ed irrinunciabile è il raggiungimento della piena soddisfazione del Cliente tramite l'offerta di prodotti e servizi in grado di rispettarne, e se possibile superarne, le attese e le aspettative, il rispetto e l'attuazione di standard qualitativi di altissimo livello, il miglioramento dell'efficienza dell'organizzazione Aziendale, l'attuazione di una politica di comunicazione e di supporto efficace, efficiente e bidirezionale; in particolare:

- a) migliorando la comunicazione, la sensibilità, lo spirito collaborativo e l'attenzione di tutto il personale verso le esigenze del Cliente, esplicite e non, e verso gli aspetti della Qualità
- b) creando un'organizzazione con standard e/o metodologie scritti, chiari e condivisi per le attività da svolgere
- c) garantendo l'erogazione di un servizio soddisfacente per il cliente e per l'organizzazione aziendale, poiché semplice, ben compreso e di facile realizzazione
- d) abbattendo i costi interni, gli errori e le non conformità dovuti alla non Qualità mediante un'adeguata programmazione basata sull'analisi dei rischi nei processi che legano l'azienda alle parti interessate, la conduzione aziendale ed una continua attenzione a soluzioni migliorative

IMPEGNI:

Allo scopo di raggiungere gli obiettivi esposti e per mantenerli a lungo termine, la Direzione Generale si impegna a mettere in opera, nel medio/lungo termine, le seguenti attività.

- Per l'obiettivo a):
 - disporre sempre di personale adeguato, fornire risorse per la formazione e la sensibilizzazione agli obiettivi aziendali mediante corsi e riunioni periodiche;
 - Favorire incontri interni per mantenere un buon clima aziendale.
- Per l'obiettivo b):
formalizzare mediante idonee procedure ed istruzioni interne i criteri e le metodiche ottimali per svolgere le attività.
- Per l'obiettivo c):
 - ricercare nuovi clienti
 - porre attenzione nell'ascolto e ricezione delle richieste del cliente
 - attenta qualifica e monitoraggio dei fornitori di materiali e servizi e pianificazione e controllo puntuale degli interventi e delle consegne
- Per l'obiettivo d):
 - analisi delle Non Conformità rilevate
 - monitoraggio dell'attività dei fornitori
 - consolidamento e miglioramento dei rapporti con i partner esterni

L'Amministratore

data 20/10/2019