

2. DECISIONI DELLA DIREZIONE A SEGUITO DELLA PRESENTAZIONE DEI DATI E/O IN FASE DI REALIZZAZIONE

Azioni per il miglioramento o da completare per il periodo giugno 2022- 2023

Attività	Resp.	Tempi	Risorse messe a disposizione
Inserimento di tecnico junior all'interno del laboratorio prove fisiche e meccaniche	Santolamazza	Entro marzo 2023	Attivazione di una ricerca esterna per risorsa junior
Iscrizione dell'Organismo a gruppi di lavoro CONFORMA	Cibin	Entro dicembre 2022	Personale per incontri, iscrizione
Piano Investimento in dotazioni	Santolamazza, Cibin, Taffarello, Giusto	Entro dicembre 2022	Piano investimenti da definire in base ad esigenze e disponibilità economica
Sorveglianza Accredia LAB	Giusto/Cibin	Entro aprile 2023	Risorse interne
Sorveglianza Accredia LAT	Taffarello	Entro dicembre 2022	Risorse interne
Rinnovo Organismo Notificato	Cibin	Entro giugno 2023	Risorse interne
Mantenimento Standard riferiti all'Accreditamento Regionale per i Servizi di Formazione	Gorin	Entro giugno 2023	Risorse interne

3. ASSEGNAZIONE DA PARTE DELLA DIREZIONE E CONDIVISIONE DEGLI OBIETTIVI 2022

In considerazione dei risultati raggiunti, nelle tabelle sotto riportate sono sinteticamente elencati gli obiettivi proposti per l'anno 2022.

Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2022	Risorse	Modalità
Formazione	M. Gorin	Definire un'offerta innovativa, differenziante e in linea con le linee strategiche di t2i di sviluppo del mercato, con particolare attenzione ai singoli territori di riferimento delle camere socie e	Interne	Effettuare benchmark continuativi con soggetti di riferimento. Consolidamento rapporti con clienti in logica

Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2022	Risorse	Modalità
		tematiche particolarmente innovative (es. Blockchain e AI, sostenibilità)		account, estesi ad associazioni e stakeholder locali.
		<ul style="list-style-type: none"> • Consolidamento del modello condiviso di progettazione e monitoraggio dei margini economici delle offerte di servizio. • Incrementare le attività di mercato, rivolte a imprese ad alto potenziale da individuare anche con utilizzo mirato del programma sviluppo Innoclub Progettare le docenze da parte di formatori interni, dipendenti di t2i, sulle aree di competenza specifiche, da mappare. 	Interne, tool: LinkedIn Sales Navigator	Definizione piano di dettaglio per lo sviluppo commerciale 2022 per nuovo posizionamento tecnico ed offerta più distintivi su temi ad alto contenuto innovativo sui temi Digital Transformation e Sostenibilità. Selezione formatori interni ed aree specifiche.
		<ul style="list-style-type: none"> • Implementazione della nuova organizzazione del Team Formazione • Sistematizzare e definire regole di utilizzo Smart Working • Implementare SW di planning e monitoraggio risorse interne con misura efficienza • Concretizzare il lavoro di progettazione (% bandi aggiudicati superiore a 25, % offerte approvate attività a commessa superiore a 50%, n° di nuove attività a catalogo superiore a 10) • Utilizzo di nuovi strumenti a supporto dell'impresa per offerta innovativa (es. Fondimpresa, Fondirigenti, Bilateralità, Fondi Interprofessionali, ...) Sviluppo offerta dedicata alle Associazioni di Categoria e Pubblica Amministrazione/CCIAA in linea con il piano di trasformazione 	Interne	<ul style="list-style-type: none"> • Sviluppo sinergie interne/esterne • Modello di monitoraggio e misura produttività interna • Sviluppo competenze per i clienti su nuovi strumenti di finanziamento (es. Fondimpresa, ...) Realizzazione attività sperimentale di Coaching ed Academy
		Utilizzare un parco docenti (fornitori) di elevata professionalità con monitoraggio costante (NC riferite alla docenza inferiore a 3, valore medio dati questionari per docenza inferiore a 4)	Interne	Questionari, punteggi da elenco fornitori, referenze
		Offrire servizi formativi in linea con le esigenze del cliente e gli obiettivi di utilizzo delle infrastrutture (reclami 0, % superiore a 30 di utilizzo aule, valore medio dati questionari per organizzazione inferiore a 4)	Interne	Offerte a fronte di conoscenza dei requisiti cliente, uso nuovo sw CRM. Nuova offerta da stabilizzare Asincrona con piattaforma podcast per contenuti in FAD
		Mantenere nella realizzazione delle attività formative finanziate l'interesse e la partecipazione (% abbandoni attività finanziate <10)	Interne	Formazione tutor, selezione accurata, mantenimento dell'accreditamento regionale come ente di formazione



Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2022	Risorse	Modalità
		Rendicontazione attività formative in linea con gli obiettivi aziendali (% >80 dei corsi attivati a pagamento con n° partecipanti uguale o superiore al minimo previsto)	Interne	Applicazione procedure e utilizzo questionari
		Identificazione e sviluppo di almeno 5 casi di cross selling con altre aree aziendali su clienti acquisiti	Interne	Elevare la collaborazione tra le aree aziendali, favorire team interfunzionali

Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2022	Risorse	Modalità
Lab. Chimico	M. Giusto	Garantire il mantenimento e/o sviluppo delle prove accreditate in linea alle esigenze legislative, normative e di mercato; (mantenimento accreditamento vini e autorizzazione MIPAF per export, mantenimento contratto con Valore Italia)	Interne	Aggiornamento e applicazione ISO 17025, conoscenza mercato ed evoluzione delle normative
		Rispettare i tempi di analisi concordati con i clienti (reclami uguali o inferiori a 1)	Interne	Gestione ricevimento campioni, pianificazione attività, efficienza attrezzature
		Mantenere le attrezzature in efficienza (manutenzioni straordinarie inferiori a 2); Completare smaltimento del reagentario ex laboratorio chimico industriale.	Interne/esterne	Attuare piano manutenzione preventiva; Identificare piano a breve/medio termine per eventuali investimenti nel biennio 2022-2023
		Garantire adeguata competenza del personale addetto alle analisi (ore di formazione /addestramento, rispetto delle condizioni di qualifica) e integrazione nuove risorse per piena operatività	Interne	Analisi competenze, rispetto piano formazione, rispetto procedure qualifica
		Garantire un'attenta partecipazione ai circuiti interlaboratorio (situazioni di non conformità sui vini inferiore al 8% delle analisi condotte)	Interne	Eeguire le analisi con attenzione seguendo la relativa PPD o PPI
		Raggiungere volumi di analisi in linea con break-even (oltre 7.400 campioni)	Interne	Aumento offerta (mosto, export, antifrodi) con supporto commerciale, revisione accordo Valore Italia e organizzazione eventi. Sviluppo relazione con associazioni di categoria e grandi operatori
		Revisione organizzativa interna del laboratorio per favorire crescita operativa personale e consolidare ruolo di SGQ	Interne	Revisione organizzativa da implementare entro 2022

Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2022	Risorse	Modalità
Lab. Prove fisiche e meccaniche e reazione al fuoco	A. Cibin	Garantire il mantenimento e/o sviluppo delle prove accreditate in linea alle esigenze legislative, normative e di mercato; (mantenimento autorizzazioni, notifiche e accreditamenti nazionali e internazionali); completamento percorso EGOLF, compresa formazione tecnico-specialistica del personale	Interne	Partecipazione comitati tecnici, conoscenze normative, applicazione ISO 17025 e SGQ, relazione con EGOLF
		Rispettare i tempi di prova concordati con i clienti (reclami uguali o inferiori a 1)	Interne	Corretta pianificazione
		Mantenere le attrezzature in efficienza (manutenzioni straordinarie inferiori a 2); definire piani investimenti e dimensionamento budget per il biennio 2022-2023	Interne/es terne	Applicazione piano manutenzione preventiva e sviluppo piano investimenti a breve/medio termine
		Garantire una adeguata competenza del personale addetto alle analisi (ore di formazione/addestramento, rispetto delle condizioni di qualifica); partecipazione a Round Robin e Comitati Europei di normazione	Interne	Analisi competenze
		Sviluppo del mercato dei nuovi servizi e prove anche in collaborazione con altri soggetti – es. servizi in Cantiere, Blower Door test, servizi di test su Antieffrazione e allargamento portafoglio Reazione al fuoco.	Interne/ esterne bdg fino 50.000€ investime nti	Sviluppo di accordi, partneriati, partecipazione a progetti e incontri/visite a laboratori e strutture. Aggiornamento adeguato alle attuali e nuove normative (es. antieffrazione e condizioni di incendio)
		Ampliamento del bacino clienti su territori allargati al TriVeneto in collaborazione con Marketing/Commerciale: sviluppo programma attività marketing “Innoclub” ed utilizzo sistematico di <i>LinkedIn Sales Navigator</i>	Interne	Proposizione dei servizi nell’area TriVeneto tramite area Marketing/Commerciale: offerta di webinar verticali tematici in cobranding
		Sviluppo di nuovi accordi di collaborazione con associazioni di categoria per elevare la visibilità e creare canali diretti verso gli associati. Organizzazione di eventi di comunicazione e divulgativi sui servizi offerti	Interne/es terne fino 5.000€ spese	Sviluppo di due accordi di collaborazione con Associazioni di Categoria e/o Reti di imprese entro il 2022 <i>Azioni di cross selling</i> condivise con responsabili

Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2022	Risorse	Modalità
				aree – in collaborazione con Dir. Mktg/Comm
		Contenimento degli errori nei RdP allo 0,5%	Interne	Controllo e formazione degli operatori
		Partecipazione a comitati tecnici UNI e incontri tecnici ministeriali – GL qualificanti per il personale operativo	Interne	Assicurare la partecipazione attiva, selezionando i comitati di interesse e rilevanti
		Partecipazione a progetti finanziati di applicazione della ricerca e sviluppo di competenze	Interne	Collaborazione per identificazione temi e sviluppo con area Formazione e Innovazione
		Identificazione e sviluppo di almeno 5 casi di <i>cross selling</i> con altre aree aziendali su clienti acquisiti	Interne	Proposta di servizi di interesse alla impresa, complementari alla realizzazione delle attività di laboratorio

Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2022	Risorse	Modalità
Organismo di Certificazione e Ispezione	A. Cibirin	Completamento del passaggio dell'Organismo di Certificazione notificato 17065 in Accredia, e realizzazione di almeno 5 attività di certificazione.	Interne/esterne	Seguire i requisiti ISO 17065 portati a sistema. Avviare attività commerciale e tecnica.
		Sviluppo del parco auditor esterni, con definizione precisa qualifiche richieste da Accredia e loro monitoraggio	Esterne	Identificazione di professionisti in possesso di competenze rispondenti alle richieste del mercato e definizione accordi di collaborazione
		Sviluppo azione di comunicazione presso <i>Stakeholder</i> , associazioni di categoria e imprese	Interne/esterne	Sviluppo di un piano di comunicazione e marketing ad hoc per l'Organismo di Ispezione e Certificazione per la diffusione dei nuovi servizi disponibili



Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2022	Risorse	Modalità
Lab. Metrologico	F. Taffarello	Attività di taratura conto terzi e verifica della strumentazione: sviluppo di servizi a maggiore valore specifico ed incremento dell'attività (+10% su fatturato complessivo 2021); contenimento spese esterne per servizi verso il cliente, con elevazione del valore aggiunto per la società	Interne	Proporre servizi completi di taratura, prioritariamente accreditati, revisione listino, aumento proposte commerciali
		Identificazione di nuove aree di crescita in termini di grandezze, preparazione e realizzazione dei servizi con pianificazione degli investimenti e/o accordi di collaborazione	Interne/ Esterne	Sviluppo di nuovi servizi di taratura e mercati da sviluppare localmente (es. filiera meccatronica) e servizi estesi da realizzare presso il cliente
		Identificazione e sviluppo di almeno 5 casi di <i>cross selling</i> con altre aree aziendali su clienti acquisiti	Interne	Conoscenza delle attività di t ² i in corso proponendo servizi

Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2022	Risorse	Modalità
Servizi per lo sviluppo di servizi innovativi	M. Galanti	Sviluppo dei servizi per la Digital Transformation dato il ruolo di Digita/ Innovation Hub europeo - Commissione EU (MMS). Consolidamento del progetto PID con il sistema camerale veneto, interagendo operativamente con le singole CCIAA socie. Rilancio del progetto EDIH- European DIH per la regione Veneto in collaborazione con i principali stakeholder del territorio.	Interne	Definizione accordi quadro e convenzioni con principali associazioni in area triveneto. Implementazione accordi con SMACT e società UniSMART di Università Padova. Rinnovo proposta europea EDIH per il Veneto
		Sviluppo nuova <i>offering</i> dei servizi innovativi digitali basati su tecnologie in house o in partnership (temi ergonomia, usabilità UX, HMI) e allargamento base clienti (es. aziende settore commerciale/retai/) attraverso utilizzo costante di LinkedIn Sales Navigator e percorsi Innoclub	Interne	Realizzazione nuova organizzazione dei servizi, acquisizione di commesse con aziende su Digita/ Transformation -- target medie aziende filiere hi tech/meccanica
		Definizione accordi con aziende clienti per supporto continuativo su servizi per innovazione — landscaping e foresight tecnologico (almeno 3)	Interne	Proposizione e sviluppo — anche grazie strumenti e incentivi (Industria 4.0, Credito imposta R&D e POR, PID, partnership con Invitalia) di progetti personalizzati per le imprese
		Sviluppo proposte progettuali su nuova programmazione EU - HorizonEurope (numero di proposte non inferiore a quella riferita a strumenti analoghi) e strumenti regionali (bandi per RIR e aggregazioni di impresa)	Interne/ Esterne	Networking, sviluppo networking internazionale progetti, tavoli tecnici. Accordi specifici su bandi/strumenti con società specializzate — logica win-win
		Organizzazione offerta strutturata servizi a supporto dello sviluppo e consolidamento della nuova impresa innovativa “Startup Masterclass”		Entro primo semestre 2022. Organizzazione delle competenze richieste, i contenuti e deliverable dei pacchetti di servizio offerti.
		Identificazione e sviluppo di almeno 5 casi di cross selling con altre aree aziendali su clienti acquisiti	Interne	Analisi clienti per proposta di allargamento servizi t2i, in particolare con la collaborazione con le aree

Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2022	Risorse	Modalità
Servizi per la tutela della proprietà industrial e e normativa tecnica	E. Toniolo	Sviluppo di servizi continuativi e presenza nelle aree geografiche di riferimento delle CCIAA socie per diffusione e conoscenza dei servizi	Interne	Interazione diretta con i referenti CCIAA coinvolte; sviluppo di accordi specifici per presenza su base regolare per attività di orientamento (istituzionali). Sviluppo partecipazioni ad elevata visibilità (eventi, webinar etc)
		Supporto alle aziende all'accesso ai Bandi nazionali ed europei di supporto e valorizzazione della IP	Interne	Attività istituzionale congiunta con i Soci di diffusione/workshop.
		Consolidamento del servizio <i>Innochain</i> a tutela dei processi di innovazione	Interne/partner Bernstein	Offering specifica nuovo servizio <i>Innochain</i>
		Sviluppo volume di servizi 2022 (+5% su risultati 2021)	Interne	Monitoraggio mensile risultati mercato.
		Sviluppo 1 nuovo caso di servizi continuativi per servizi <i>IP based</i> con imprese di media dimensione o loro associazione di categoria	Interne	Definizione di accordi quadro di servizi (almeno 6 mesi) in collaborazione con Dir Mktg/Comm
		Aggiornamento delle politiche di pricing e valorizzazione dei servizi con benchmark diretti	Interne	Revisione trimestrale
		Sviluppo attività/subcontracting all'interno di progetti di sperimentazione su scala locale e europea. (almeno 1)	Interne	Opportunità di collaborazione e sviluppo con area Servizi Innovativi; bandi EU e specifici da Organizzazioni EU per IP; collaborazioni con reti esterne e organizzazione di eventi internazionali di diffusione
		Rinnovo convenzione con UIBM/EPO e accesso a gruppi di lavoro/comitati a livello internazionale. Collaborazione con la rete Camerale nazionale ed il Consorzio Innexa	Interne	Sviluppo relazioni istituzionali esistenti



Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2022	Risorse	Modalità
		Identificazione di almeno 5 casi di cross selling con altre aree aziendali su clienti acquisiti.	Interne	Proposta di servizi a valore aggiunto complementari nell'offerta t2i

Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2022	Risorse	Modalità
ICT	G. Monolo	Consolidamento della architettura di sistema per la disponibilità di maggiori velocità della rete ed efficientamento economico. Introduzione nuovi standard di sicurezza e <i>disaster recovery</i>	Interne	continuativa
		Mantenimento livello di servizio interno per assistenza su sistemi hw/sw interni. Ottimizzazione integrazione software gestionali e sistema CRM con estensione utilizzo a laboratori CERT. Garanzia soluzione aziendale piattaforme per videocall e webinar, repository contenuti, sistemi di log e piattaforma di podcast per fruizione asincrona. Migrazione completa a Microsoft 365 e nuova architettura	Interne	continuativa
		Realizzazione obiettivi specifici dell'area in termini di sviluppo e proposta commerciale a clienti <i>captive</i> – sistema camerale Veneto	Interne	Proposta di servizi a valore aggiunto in collaborazione con Marketing/Commerciale
		Identificazione e sviluppo di almeno 5 casi di cross selling con altre aree aziendali su clienti acquisiti	Interne	Proposta di servizi a valore aggiunto complementari nell'offerta t2i
		Mantenimento del documento GDPR e allineamento modello 231	Interne	Interazione con altre strutture interne dedicate (es. OdV 231)

Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2022	Risorse	Modalità
Direzione Commerciale e Marketing	G. Tortella	Sviluppo Piano di Market Development "InnoClub" su base trimestrale, con monitoraggio mensile dei risultati delle fasi di processi di sviluppo commerciale	Interne/esterne	Interazione con responsabili aree; Utilizzo <i>LinkedIn Sales Navigator</i> e supporto specialistico progetto Shock
		Miglioramento e <i>fine tuning</i> strumento software CRM per analisi base clienti, e. creazione di reportistica verticale sulle singole Aree	Interne/esterne	Interazione con responsabili aree, definizione di modalità condivise di <i>reporting</i>
		Realizzazione obiettivi di sviluppo dei mercati specifici per i servizi Digitali/Innovazione e di laboratorio, attraverso l'elaborazione di un piano commerciale dedicato per area	Interne/esterne	Interazione con responsabili aree, definizione di modalità condivise di <i>reporting</i>
		Sviluppo proposte commerciali innovative attraverso presentazioni dirette in azienda e gruppi di aziende/associazioni	Interne	Progettazione di eventi e workshop mirati; utilizzo di progetti finanziati, in collaborazione con area Servizi Innovativi
		Promozione accordi di collaborazione con enti di ricerca verso le imprese e le loro Associazioni del territorio. Consolidamento relazione su accelerazione di impresa e startup con Università di Verona	Interne	Identificazione target aziendali e competenze specifiche da proporre
		Coordinamento costante con i responsabili delle aree di riferimento per analisi sviluppo prospect e finalizzazione proposte	Interne	Piano mensile di aggiornamento e revisione obiettivi di sviluppo
		Identificazione e sviluppo di almeno 5 casi di cross selling con altre aree aziendali su clienti acquisiti	Interne	Analisi per area di possibili estensioni di servizio su clienti, in collaborazione con responsabili area

Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2022	Risorse	Modalità
Servizi nuova impresa/incubazione	A. Previato	Sviluppo dei servizi offerti dall'incubatore certificato – Revisione completa offerta dei servizi di mercato e definizione "Startup Masterclass"	Interne	Interazione con area Innovazione Sviluppo indicatori per monitoraggio efficienza/efficacia dei servizi
		Mantenimento della certificazione MISE	Interne	Monitoraggio schema certificazione e rinnovo semestrale della certificazione.
		Estensione numero startup innovative incubate (virtualmente e non) ad altri territori in regione (>70 totali)	Interne	<ul style="list-style-type: none"> Azioni di diffusione e conoscenza su territorio, programma "Innoclub"
		Sviluppo relazione con enti del territorio per azioni finanziate e mirate (es. CCIAA socie). Proposte da sviluppare ad hoc in continuità con il progetto "InnovationLab"	Interne	Sviluppo progetti mirati con ricaduta territoriale
		Presentazioni dirette in azienda e gruppi di aziende/associazioni. Sistematizzare opportunità di <i>matchmaking</i> attraverso accordi specifici Partecipazione a Contest e progetti di visibilità per startup con Istituzioni, Banche Realizzazione del premio "Startup Innovativa - Luciano Miotto"	Interne	<ul style="list-style-type: none"> Azioni di visibilità, eventi e collaborazioni mirate

Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2022	Risorse	Modalità
Amministrazione & Finanza	E. Zanatta	Presidio e sviluppo della gestione dei processi amministrativi/ di accreditamento e rendicontazione secondo gli obiettivi aziendali. Pianificazione e gestione dei flussi finanziari.	Interne (ufficio ammi) + Esterne (St. Commerciale)	Monitoraggio e aggiornamento indicatori su processi aziendali; gestione progettuale condivisa con il project manager. Definizione di un protocollo per il monitoraggio sistematico degli insoluti, definizione dei termini di pagamento ed elaborazione "black list" dei clienti morosi, attivazione procedura di salvaguardia del credito
		Gestione delle risorse umane di propria responsabilità secondo criteri di efficacia, efficienza e soddisfazione di tutte le persone. Implementazione del modello definitivo di utilizzo Smart Working nel team Amministrazione	Interne	Monitoraggio periodico, riunioni e feedback personale
		Gestione amministrativa del personale di t2i (cartellini), aggiornamento policy aziendali, contrattualistica del personale e procedure di selezione.	Interne + Esterno (Ascom+HR)	Gestione mensile e aggiornamento normativo costante
		Supporto alla Direzione nel Controllo di gestione e organizzazione delle risorse	Interne	Reportistica/analisi e supporti al <i>decision making</i>
		Monitoraggio e gestione delle convenzioni di tesoreria e soluzioni finanziarie attivate con istituti di credito.	Interne	Interazione costante e reporting con istituti di credito
		Monitoraggio ed identificazione di azioni di miglioramento del <i>workflow</i> aziendale per maggiore integrazione del processo amministrativo con gli altri processi aziendali	Interne/ Esterne (Gabrielli)	Gestione progetti di implementazione/team interfunzionali di <i>roll out</i>
		Miglioramento continuo dei processi operativi sul fronte organizzativo e tramite la definizione di specifiche per nuove soluzioni digitali	Interne/ Esterne tecniche	Interazione con responsabili area; gestione progetti di implementazione/team interfunzionali di <i>roll out</i>



Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2022	Risorse	Modalità
		Valorizzazione competenze sviluppate dal team Amministrazione attraverso l'offerta di nuovi servizi di supporto alla rendicontazione verso aziende terze	Interne	Gestione o revisione della rendicontazione di aziende terze condivise con il project manager
		Aggiornamento del Regolamento Consortile e procedure connesse	Interne/ esterne (St.comm erc.)	Revisione entro il 2022 del Regolamento consortile in riferimento agli sviluppi normativi intervenuti

Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2022	Risorse	Modalità
Sicurezza	Fabio Franceschetti	Mantenere il controllo delle scadenze formative e sanitarie in ambito sicurezza, con attenzione emergenza COVID e alle specifiche misure temporali e territoriali	Interne, INAZ Esterne Medico	Collaborazione con la direzione e il medico competente.
		Aggiornare il DVR ai cambiamenti ed alle scadenze	interne	Collaborazione con Datore di Lavoro, Medico Competente, RLS e preposti
		Mantenere il rispetto normativo con assenza di sanzioni	Interne ed esterne	Collaborazione con la direzione e il medico competente.
		Redigere/Aggiornare la documentazione riferita al Sistema sicurezza aziendale	interne	Collaborazione con la direzione e il medico competente.
		Mantenere la riduzione tassi INAIL per prevenzione sicurezza	interne	Collaborazione con ODV
		Formazione generale e specifica nuovi assunti	Interne	Collaborazione con preposti

Data: 07/06/2022

Firma D _____

Firma RSQ _____