



Combustion Chamber Components *electrocasting*

POLITICA PER LA QUALITA'

Rev. 08 - Emessa in data 21 Gennaio 2021

La sempre crescente competitività del mercato, la continua ricerca di prodotti e servizi con maggiori contenuti realizzati ai prezzi più bassi, il continuo miglioramento del sistema organizzativo, dei prodotti e dei processi, la continua necessità di soddisfare il cliente in tutti i suoi aspetti per mezzo di obiettivi misurabili, rappresentano i principali stimoli imprenditoriali da prendere in considerazione per il prossimo futuro.

MISSION

Per affrontare il mercato in una logica di sempre continua competitività, per anticipare i concorrenti, per agire in una logica organizzata e costituita da solide regole, la CCC s.r.l. ha scelto di mantenere efficiente ed attivo il proprio Sistema Qualità secondo la Specifica Tecnica e Norma:

IATF 16949:2016

UNI EN ISO 9001:2015

Correlati al Sistema Qualità, la CCC s.r.l. intende perseguire altri importanti obiettivi:

- Soddisfacimento dei requisiti del cliente in termini **LEGISLATIVI, CONTRATTUALI E NORMATIVI**;
- Valutare i rischi connessi alle attività commerciali ed ai singoli processi analizzando e monitorando il contesto in cui opera la CCC s.r.l., valutando anche l'impatto sulle parti interessate, sia esterne che interne; la direzione mette a disposizione le risorse necessarie per la gestione e riduzione dei rischi individuati, quali: Perdite di quote di mercato, Perdita del livello di fidelizzazione dei clienti storici, Ritardi di produzione con conseguente ritardi di consegna al cliente, Mancanza di liquidità, diminuzione dei ricavi e blocco produttivo per emergenza sanitaria.
- Acquisire una **QUOTA DI MERCATO** importante che garantisca alle maestranze una serenità aziendale sotto l'aspetto economico, occupazionale e di salute e sicurezza.
- Aumentare il livello di efficienza globale dell'azienda interagendo in modo assiduo sul crescente **GOVERNO dei PROCESSI** aziendali, utilizzando nuove metodologie di governo degli stessi, individuando le aree migliorabili attraverso i dati di input e di output nei riesami periodici della Direzione;
- Incrementare il fatturato globale aziendale espandendo il parco Clienti, valutando e misurando l'impatto commerciale sugli stessi;
- Migliorare il flusso informativo aziendale attraverso l'utilizzo di strumenti specifici;
- Creare spirito di squadra, aumentando la **FIDELIZZAZIONE del RAPPORTO** tra dipendenti ed Azienda, contribuendo al riconoscimento delle risorse in materia di collaborazione diretta alla risoluzione di problematiche attraverso le proposte di miglioramento;
- Analizzare continuamente l'esigenza di formazione di tutto il personale, al fine di rendere le risorse motivate ed altamente preparate, misurandone l'efficacia al fine di accrescere l'interesse verso l'Azienda e verso il Cliente;
- Ottimizzare l'interfacciamento con il parco Fornitori al fine di raggiungere un rapporto di partnership, individuare e raggiungere congiuntamente obiettivi strategici attraverso lo sviluppo di nuovi prodotti e del proprio Sistema Qualità;
- Monitorare, misurare ed aumentare la soddisfazione del cliente individuando attività mirate allo scopo di aumentare il livello globale di servizio reso in termini di **QUALITÀ – TEMPI E COSTI**;
- Difesa e rispetto dell'ambiente e del territorio, salvaguardia della salute fisica e mentale dell'individuo.