

	DESCRIZIONE	DOC
1	VERSO IL MERCATO <ul style="list-style-type: none"> - stabilire una politica espansionistica territoriale e per target di clienti - determinare i fattori esterni e interni rilevanti per le sue finalità e indirizzi strategici 	
2	VERSO I DIPENDENTI Perseguire la fidelizzazione dei dipendenti attraverso: <ul style="list-style-type: none"> - Una competenza specifica rispetto alle mansioni svolte - Una responsabilità nei confronti del ruolo e delle mansioni svolte - Una struttura organizzativa idonea a soddisfare le aspettative del dipendente relative al luogo di lavoro risorse dallo stesso utilizzate ed al carico di lavoro coerente con le proprie competenze - Circondarsi di dipendenti/collaboratori consapevoli delle aspettative del cliente con il quale entrano in contatto 	
3	VERSO I CLIENTI Perseguire la soddisfazione e la fidelizzazione del Cliente interpretando e rispondendo adeguatamente alle sue esigenze soddisfacendo nel migliore dei modi le sue aspettative riguardo al prodotto ed al servizio	
4	VERSO I FORNITORI Considerare i Fornitori come una risorsa importante nello sviluppo e nel consolidamento dell'immagine aziendale	
5	VERSO LA PROPRIETÀ Miglioramento dei risultati al fine di poter remunerare l'investimento fatto	
6	VERSO I PARTNER Affiancare le aziende Partner nello sviluppo del proprio Business presso clienti e non clienti attraverso la proposta tecnologica di GP Progetti. <ul style="list-style-type: none"> - Partner Segnalatore - Partner Certificato 	