

**Presenti:** Bonacina, Izzo, Singuaroli, Ripamonti, Taranto, Ghisalberti, Leuzzi, Bendotti, Taiocchi

## **Approvazione verbale precedente riunione**

Approvato

## **Lavori Consiglio dell'Ordine**

- La volontà del consiglio è quella di spingere il lavoro delle commissioni;
- L'Ing. iunior Michela BENDOTTI, referente della commissione ICT al consiglio, ha chiesto al segretario del consiglio Ing. Miriam FUMAGALLI la possibilità di includere nel prossimo ODG del consiglio il tema del sito culturale;
- Si sta valutando una possibile implementazione dello Spid all'interno del sito per l'accesso a sezioni personalizzate o private;
- Il seminario soft-skills, presentato dalla stessa Bendotti, per ora è ancora rimandato perchè sembra non essere una priorità.

## **Aggiornamento attività della commissione per l'anno 2022**

- [Singuaroli] Seminario sulla conservazione dei dati con durata che può oscillare tra le 2 e le 3 ore con un case study reale. Si pensa di organizzarlo per la seconda metà di Ottobre durante il sabato mattina, previa consultazione con la segreteria per disponibilità. La frequenza è in modalità ibrida, sarà possibile quindi partecipare sia in modalità remota che in presenza presso la sala seminari dell'ordine. Da valutare in quel caso la capienza massima.
- [Izzo-Taiocchi-Ghisalberti] Seminario dei CRM con Taiocchi e Ghisalberti suddiviso in 3 parti.
  - Primo seminario (2h): "Introduzione ai CRM" fatta da Alberto Taiocchi
    - [Taiocchi] Caratteri generali di un CRM, definizioni (1h)
    - [Ghisalberti] (1h)
    - Impatti organizzativi nella sua introduzione in una realtà aziendale
    - Prerequisiti che una azienda deve avere per poter trarre giovamento dal suo utilizzo
  - Secondo seminario (2h):
    - [Ghisalberti] Esempio di impresa di piccole dimensione e dell'introduzione di un CRM (1h)
    - [Alessandro Plebani [1]] Introduzione di un CRM in un contesto di grande impresa (1h)
  - Terzo seminario (2h): "Casi di successo di un CRM in un contesto aziendale"
    - Giorgio Ghisalberti, contattato da Livio Izzo, porterà un cliente PMI che ha implementato HubSpot [2] e possibile esempio di un caso di insuccesso (1h)
    - Francesco De Martino di Engie Italia porterà la sua esperienza con l'adozione di Salesforce [3] (1h)
  - Responsabile scientifico: Livio Izzo
  - Tutor: Ripamonti

[1] <https://www.linkedin.com/in/alebani/>

[2] <https://www.hubspot.com/>

[3] <https://www.salesforce.com/it/>