



POLITICA DELLA QUALITÀ

La Direzione della Battaglio s.r.l. Unipersonale si impegna a perseguire una politica che pone al centro delle attività il cliente ed il miglioramento continuo dell'efficacia del sistema.

La soddisfazione del cliente viene perseguita offrendo e adeguando tutti i processi alle sue particolari esigenze, implicite ed esplicite, rilevate e monitorando il raggiungimento degli obiettivi concordati in fase contrattuale.

Il cliente assume un ruolo centrale per il buon fine di ogni singola commessa. Diventa perciò importante conoscere a fondo, già in fase pre-contrattuale, tutti i requisiti applicabili alla commessa stessa, ed erogare servizi rispondenti ai predetti requisiti.

La Direzione è particolarmente attenta al continuo aggiornamento professionale dei propri collaboratori e reputa fondamentale il completo coinvolgimento di tutte le funzioni aziendali per raggiungere l'ottimizzazione dell'interazione tra i vari processi.

QUALITY POLICY

The Management of Battaglio s.r.l. Unipersonale, pursue a policy that places the Customer at the center of its activities and the continuous improvement of the Company's effectiveness.

Customer satisfaction is sought by adapting all processes to their particular needs, implicit and explicit. Actively controlling and monitoring the achievement of all objectives agreed in the contractual phase.

The Customer takes a pivotal role in the success of each order. Therefore, in the pre-contractual phase, it is important to know and understand, all the requirements and services necessary for the satisfactory completion of the order.

Management actively promotes the continuous and professional update of the Personnel. Furthermore, the involvement of the Company as a whole in all the various processes is fundamental to accomplish successful The Customer satisfaction.



POLITICA DE CALIDAD

La Compañía Battaglio s.r.l. Unipersonale sigue una política que coloca al cliente en el centro de sus actividades y la continua mejora de la eficacia de la Empresa.

La satisfacción del Cliente se persigue ofreciendo y adaptando nuestros procesos a las particulares necesidades, implícitas y explícitas del Cliente. Detectando y monitoreando el logro de los objetivos acordados en la fase contractual.

El cliente asume un rol central en cada pedido para su finalización exitosa. Por lo tanto, es importante conocer a fondo en la fase precontractual, todos los requisitos aplicables al contrato en sí, y proporcionar servicios que cumplan con los requisitos antes mencionados.

La Administración promueve particularmente la actualización profesional y continua de su personal. El involucramiento de La Empresa en su totalidad en los distintos procesos es fundamental para exitosa satisfacción del Cliente.