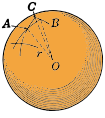


PROGETTO VALDICHIANA



INTERVENTI PER IL SOSTEGNO E LO SVILUPPO DELLE PMI PRESENTI SUL TERRITORIO DELLA BANCA VALDICHIANA

1. Le premesse dell'intervento

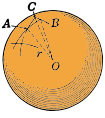
L'interesse della Banca Valdichiana Credito Cooperativo Tosco-Umbro nel ruolo di agente attivo e strategico per il sostegno e lo sviluppo dell'economia territoriale ha fatto sì che in questi anni si rafforzasse accanto agli ambiti di attività specifici del credito, anche quelli di interprete del cambiamento degli scenari economici e sociali. Ciò nella convinzione di svolgere un ruolo sempre più stretto con le imprese del territorio, proponendo servizi di supporto all'operatività delle PMI allo scopo di ingenerare maggiori capacità competitive proprio a partire da un sistema più ampio di alleanze e partnership, necessario a sostenere economie e mercati profondamente cambiati e dominati dalla globalizzazione.

Tale obiettivo ha caratterizzato, dunque, l'impegno della Banca Valdichiana C.C.T.U. che dal 2005 ha avviato un percorso di riflessione sullo stato di salute e sulle direttrici di sviluppo della propria area di competenza. Nell'ambito della riflessione - che ha preso le mosse dall'analisi delle caratteristiche strutturali del tessuto sociale e produttivo e dalle vicende congiunturali più recenti e a cui hanno contribuito attivamente i principali attori sociali, economici e istituzionali che operano all'interno dell'area - sono emersi i punti di forza e di debolezza, i rischi e le opportunità di sviluppo del territorio indagato.

A tre anni dall'indagine effettuata, e in occasione del centenario della nascita dell'Istituto, è stato fatto il punto della situazione, con l'obiettivo di valutare il grado di attendibilità delle traiettorie di sviluppo individuate, degli obiettivi raggiunti.

Gli elementi raccolti soprattutto dalle imprese coinvolte hanno messo in evidenza la necessità di investire maggiormente nella cultura imprenditoriale, ma anche negli strumenti di lettura del cambiamento legati alla difficoltà delle imprese e degli imprenditori a confrontarsi con l'esterno, con una necessaria ed indispensabile programmazione di specifici interventi formativi. Tali interventi diventano dei driver necessari anche per generare nuova classe imprenditoriale e superare la bassa propensione all'imprenditorialità che caratterizza il tessuto produttivo.

E' emersa dunque con forza la necessità di prepararsi a sostenere e a reagire all'impatto che la crisi - o la mancata ripresa - produrranno sul territorio nel corso dei prossimi mesi. Le strategie necessarie sembrano dunque quelle legate alla necessità di fare sistema, recuperando una cultura della qualità del prodotto/servizio (dal turismo all'agricoltura fino al manifatturiero) in grado di far crescere il sistema locale di imprese e contrastare la concorrenza.



2. La proposta formativa, i temi e il gruppo di esperti

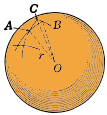
La proposta formativa che di seguito presentiamo ha l'obiettivo di rispondere alle necessità del tessuto produttivo locale attraverso la creazione di una politica di sistema in grado di:

- rimodulare e riformulare l'offerta dei beni e servizi venduti attraverso la capacità di creare un coordinamento più stretto e condiviso sul territorio della Valdichiana (tra tutti gli agenti dello sviluppo), anche a partire dalla creazione di consorzi di impresa (necessari per la ridotta dimensione aziendale delle imprese presenti sul territorio), con strumenti di promozione collettiva, in grado di migliorare l'offerta imprenditoriale della Valdichiana;
- stimolare maggiormente la domanda di beni e soprattutto servizi attraverso forme d'intervento e promozione territoriale concordate con i policy-maker locali, ad oggi poco incisive;
- stimolare nuovi investimenti anche "immateriali" per rilanciare la domanda sul territorio.

In questo senso Sef Consulting, che ha partecipato alle attività di progetto sin dal suo avvio, intende proporre un'attività formativa alle imprese, grazie ad un selezionato gruppo di consulenti-esperti, con una consolidata esperienza di assistenza ai processi di sviluppo aziendale.

L'approccio formativo degli esperti è orientato a supportare i processi reali delle imprese partecipanti, attraverso una attenta valutazione degli aspetti legati alla dotazione organizzativa, economico-finanziaria e di mercato, con l'obiettivo di supportare le aziende nella gestione delle attività operative quotidiane, ma con una visione di prospettiva per ciò che riguarda lo sviluppo e l'innovazione organizzativa e tecnologica. Il gruppo di esperti, attraverso una attenta diagnosi organizzativa, e una valutazione dei gap di performance sulle singole aree di competenza (marketing strategico, internazionalizzazione, economia e finanza, organizzazione, comunicazione, sviluppo R.U.), guideranno le imprese nella puntuale definizione degli asset strategico-organizzativi, più idonei alla fase di sviluppo e al mercato/i di riferimento aziendale.

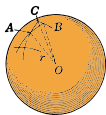
Sulla base della definizione degli assets strategico-organizzativi, verranno gestite le attività formative per singole aree di competenza, secondo le diverse esigenze aziendali/settoriali, attraverso una condivisione con i partecipanti sui principali obiettivi degli interventi, sui metodi e sugli strumenti da utilizzare anche in ambito aziendale. L'obiettivo è comunque diretto ad integrare i singoli interventi in una cornice condivisa, grazie ad un continuo e costante coordinamento tra i consulenti-formatori in grado di leggere complessivamente l'andamento delle attività formative per garantire il raggiungimento dei risultati e concordare eventuali aggiustamenti in itinere.



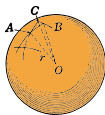
3. Metodologie e Contenuti delle attività formative

Il percorso formativo proposto sarà guidato da una metodologia interattiva, in grado di acquisire dati di ingresso attraverso specifiche analisi dei bisogni formativi organizzativi e individuali (su specifiche competenze di gestione). Sarà cura del docente monitorare attraverso attività di follow-up e coaching l'andamento dell'apprendimento, l'acquisizione di conoscenze e strumenti operativi forniti ai partecipanti, secondo la logica della formazione-intervento in grado di supportare i processi reali di sviluppo di conoscenze e competenze utili nella gestione delle attività aziendali. Le attività si svolgeranno il venerdì pomeriggio (15,00-19,00) e il sabato mattina (09,00-13,00), al fine di agevolare l'accesso e la praticabilità della formazione dei responsabili aziendali e/o titolari, impegnati quotidianamente nella gestione delle attività d'impresa.

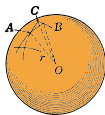
Di seguito riportiamo i prospetti riepilogativi delle iniziative proposte, contenenti gli obiettivi, i principali temi e le specifiche metodologie e strumenti impiegati. Alleghiamo infine una ipotesi di calendario sviluppato su un numero di 6 ore giornaliere e sulle giornate di sabato. Qualora si ritenesse possibile una diversa articolazione nella settimana lavorativa, SEF assicura una copertura delle giornate che la Banca Valdichiana C.C.T.U. vorrà segnalare.



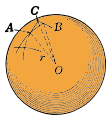
Titolo iniziativa	Progetto Banca Valdichiana
Modulo	Le vie e gli strumenti per lo sviluppo della competitività: elementi di marketing strategico e pianificazione commerciale
Durata	6 gg <ul style="list-style-type: none"> costo giornaliero: SOCIO € 80,00 – CLIENTE € 100,00 costo modulo: SOCIO € 480,00 – CLIENTE € 600,00
Data	DA DEFINIRE
Orario lezione	15,00-19,00 (ven) 09,00-13,00 (sab)
Obiettivi	<ul style="list-style-type: none"> Elevare la consapevolezza delle imprese partecipanti e dei loro imprenditori\responsabili aziendali riguardo alla loro condizione organizzativa di presidio del mercato e alla loro condizione personale in termini di competenze per il presidio del mercato Fornire strumenti e logiche per la lettura strategica del business Fornire strumenti e logiche per la definizione di iniziative operative di marketing Facilitare l'implementazione in azienda di strumenti e comportamenti per lo sviluppo della competitività <p>La logica dell'intervento è quella di creare un percorso in cui siano adeguatamente dosati elementi:</p> <ul style="list-style-type: none"> Strategici e operativi Dimensione organizzativa e personale Momenti di trasferimento teorico e di applicazione operativa
Docenza	Consulente SEF Consulting, Dott. Gaetano Finocchiaro esperto area Marketing, Vendite e Pianificazione commerciale
Contenuti	<p>Introduzione</p> <ul style="list-style-type: none"> Mini check up del processo di marketing Analisi del profilo sulle competenze chiave (tecniche\relazionali\organizzative) per la gestione del processo di marketing Fornitura di report individuali per azienda <p>Analisi del mercato</p> <ul style="list-style-type: none"> Le precondizioni per fare business: lo scenario è qui, adesso, ovvero gli impatti a breve, medio, lungo termine delle variabili economiche, normative, tecnologiche, sociali, ecc. Autocaso Le precondizioni per fare profitto nel business: analisi del business, le forze strutturali che determinano la profittabilità del business, come valutarle, come adeguarsi al meglio Autocaso Cenni sulla segmentazione Coaching intermodulo <p>Analisi del mercato: la clientela e la concorrenza</p> <ul style="list-style-type: none"> Segmentazione del mercato, valutazione dei potenziali, analisi del comportamento d'acquisto e scelta del target Autocaso Analisi della concorrenza: chi sono i miei veri concorrenti, valutazione dei posizionamenti oggi e di quelli auspicabili nel futuro Autocaso <p>Il mix operativo</p> <ul style="list-style-type: none"> Progettazione della qualità del servizio Le potenzialità del network di aziende La comunicazione: obiettivi, strumenti, fasi, motivi di successo e insuccesso Pricing: dai margini alle vendite obiettivo Autocaso Le soluzioni distributive: differenze e criteri scelta Il web marketing: progettazione e monitoraggio di iniziative per elevare la relazione col mercato Autocaso <p>La vendita</p> <ul style="list-style-type: none"> Le fasi preliminari: il briefing, la selezione dei clienti, il planning di vendita Le fasi di realizzazione: la qualifica, l'offerta problem solving, la negoziazione Le fasi post vendita: l'attivazione, il monitoraggio Autocaso <p>La relazione con il cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> Customer satisfaction e retention Customer relationship management Autocaso
Metodologie	<ul style="list-style-type: none"> Lezione frontale in aula con supporto di diapositive in power point; word, studio di casi; esercitazioni; somministrazione test.
Strumenti e materiali	Lavagna a fogli mobili; personal computer, internet Dispense e materiale cartaceo, lucidi, Cd-rom



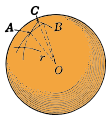
TITOLO INIZIATIVA	Progetto Banca Valdichiana
MODULO	Il sistema di finanza e controllo di gestione: gli strumenti indispensabili per la salute e lo sviluppo dell'Impresa.
Durata ed impegno economico	6 gg <ul style="list-style-type: none"> costo giornaliero: SOCIO € 80,00 – CLIENTE € 100,00 costo modulo: SOCIO € 480,00 – CLIENTE € 600,00
Data	DA DEFINIRE
ORARIO LEZIONE	15,00-19,00 (ven) 09,00-13,00 (sab)
OBIETTIVI	Fornire gli elementi che contraddistinguono il Controllo di Gestione aziendale attraverso la COGE, la Contabilità Analitica ed il Budget Gli obiettivi sono diretti a individuare, controllare e monitorare: <ul style="list-style-type: none"> il BEP (BreakEvenPoint) la struttura dei costi l'evoluzione dei ricavi e delle vendite la struttura e la dinamica finanziaria ed il fabbisogno finanziario dell'impresa le alternative tra finanziamento esterno ed autofinanziamento (anche attraverso la produzione di reddito)
Docenza	Consulente SEF Consulting, Dott. Aldo Giuliani, Economista, docente di economia aziendale e scienze della finanza, esperto di gestione economico-finanziaria aziendale
Contenuti	<p>Contabilità analitica, budget e controllo di gestione</p> <ul style="list-style-type: none"> L'analisi della redditività dell'impresa: metodi e strumenti di valutazione della formula competitiva L'analisi delle combinazioni tecnico-produttive d'impresa Le risorse impiegate per generare ricavi <p>L'analisi economica: la struttura dei costi e la redditività</p> <ul style="list-style-type: none"> La struttura dei costi e la valutazione della redditività per risultati progressivi: la redditività lorda e la redditività operativa La composizione del conto economico delle imprese industriali, commerciali e di servizi L'analisi volumi-costi-risultati <p>La dinamica finanziaria di impresa ed il fabbisogno finanziario</p> <ul style="list-style-type: none"> La valutazione della dinamica finanziaria d'impresa: il processo di produzione, impiego e reperimento di risorse finanziarie all'interno dell'impresa Il fabbisogno finanziario d'impresa e le sue determinanti Basilea 3. <p>L'analisi per flussi e la valutazione dell'autofinanziamento</p> <ul style="list-style-type: none"> L'analisi dell'equilibrio finanziario d'impresa mediante l'analisi per flussi: l'utilizzo del metodo del rendiconto finanziario per variazione dei saldi patrimoniali La misurazione dell'autofinanziamento d'impresa, il fabbisogno derivante da nuovi investimenti, la congruità della remunerazione del capitale proprio Natura, qualità e durata del fabbisogno finanziario d'impresa L'equilibrio della gestione finanziaria nelle fasi di crescita e di sviluppo <p>La struttura finanziaria di impresa</p> <ul style="list-style-type: none"> La struttura finanziaria e la composizione del capitale investito capitale fisso e capitale circolante. I criteri di scelta della leva finanziaria Metodologie di redazione dei report: analisi e commento delle situazioni aziendali <p>La programmazione finanziaria: il piano finanziario e la valutazione degli investimenti</p> <ul style="list-style-type: none"> Tipologie di investimenti e loro impatto sulla gestione d'impresa; la valutazione della convenienza economica: il ritorno e la valutazione prospettica <p>La stesura del Business Plan della propria impresa e la sua rimodulazione periodica: dalla visione imprenditoriale alla pianificazione del piano d'impresa</p> <ul style="list-style-type: none"> Funzione interna del B.P. Funzione esterna del B.P. La strutturazione del B.P.: ideazione, profilo giuridico, e competenze del soggetto imprenditore, mercato, investimenti, ciclo produttivo e BEP, organizzazione, aspetti economico e finanziari previsionali: analisi fonti ed impieghi, il cash flow, il conto economico
Metodologie	<ul style="list-style-type: none"> Lezione frontale in aula con supporto di diapositive in power point; word, excel; esercitazioni su business plan operativo, budget economico e finanziario, anche con il supporto di software esercitazioni e studio di casi somministrazione test
Strumenti e materiali	Lavagna a fogli mobili; personal computer, internet Dispense e materiale cartaceo, lucidi, cd-rom, software specifici



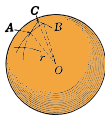
TITOLO INIZIATIVA	Progetto Banca Valdichiana
MODULO	Quali sono le leve per la valorizzazione delle risorse umane nelle Micro e Piccole Imprese, all'interno di reti e network di conoscenze e competenze?
Durata ed impegno economico	4 gg <ul style="list-style-type: none"> costo giornaliero: SOCI € 80,00 - CLIENTI € 100,00 costo modulo: SOCI € 320,00- CLIENTI € 400,00
Data	DA DEFINIRE
ORARIO LEZIONE	15,00-19,00 (ven) 09,00-13,00 (sab)
OBIETTIVI	<p>Il presente modulo formativo ha l'obiettivo di :</p> <ul style="list-style-type: none"> Supportare i processi di analisi del sistema di conoscenze e competenze fornire strumenti e metodologie operative in grado di rilanciare, all'interno del contesto aziendale, un piano di sviluppo del capitale umano quale elemento distintivo e di competitività <p>In tal senso saranno forniti ai referenti aziendali (siano essi titolari, imprenditori e/o responsabili aziendali)</p> <ul style="list-style-type: none"> gli strumenti conoscitivi ed operativi per leggere le trasformazioni socio-organizzative che incidono nel sistema aziendale attivare processi di sviluppo del personale attraverso programmi e progetti formativi <p>Inoltre verranno presentati gli elementi guida per costruire partnership di progetto utili a raggruppare esigenze formative condivise a livello settoriale, territoriale, interaziendale</p>
Docenza	Consulente SEF Consulting, Dott. Domenico Barricelli, Sociologo del lavoro, esperto di politiche e interventi di formazione continua nei sistemi locali di imprese
Contenuti	<p>Introduzione di scenario socio-economico-organizzativo</p> <ul style="list-style-type: none"> Gli scenari competitivi: La centralità degli investimenti in capitale umano della società della conoscenza <p>Il check-up organizzativo e individuale</p> <ul style="list-style-type: none"> Analisi delle competenze e delle conoscenze aziendali e individuali (dal check-up aziendale al check-up individuale) utilizzo di questionari di ingresso per l'analisi delle competenze aziendali e individuali (profili professionali di ingresso e di uscita) <p>Il processo di formazione aziendale e analisi del processo formativo: strumenti di valutazione e monitoraggio</p> <ul style="list-style-type: none"> L'attivazione di percorsi di acquisizione e gestione del patrimonio conoscitivo del personale (selezione; formazione; valutazione del potenziale) Le tappe del processo formativo La diagnosi organizzativa e l'analisi dei bisogni La progettazione dell'azione formativa L'attuazione dell'azione formativa La valutazione dei risultati: ex ante; in itinere; ex post Le attività di follow-up <p>La progettazione e la gestione della formazione aziendale strumenti di supporto alle politiche del personale</p> <ul style="list-style-type: none"> Dalla selezione alla formazione continua: gli strumenti operativi Le iniziative di formazione aziendale La selezione e la formazione dei neo-assunti Le attività di Stage L'inserimento degli apprendisti La formazione continua e permanente <p>Gli strumenti operativi</p> <ul style="list-style-type: none"> Guide-line per la gestione del colloquio di selezione Guide-line per l'attivazione dei colloqui aziendali (a cura del responsabile) Il bilancio di competenze (risultati attesi e verifica andamento attività) Elementi per la definizione di un piano formativo, individuale, aziendale-interaziendale, settoriale <p>Attività di found racing per il cofinanziamento dei progetti formativi aziendali/settoriali/territoriali</p> <ul style="list-style-type: none"> Analisi delle risorse disponibili per progetti formativi: l'attivazione di risorse nazionali ed europee
Metodologie	<ul style="list-style-type: none"> Lezione frontale in aula con supporto di diapositive in power point; word Esercitazioni e studio di casi Somministrazione test e utilizzo di questionari
Strumenti e Materiali	Lavagna a fogli mobili; personal computer, internet Dispense e Materiale cartaceo, lucidi, Cd-rom



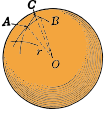
TITOLO INIZIATIVA	Progetto Banca Valdichiana
MODULO	"B come banca... la gestione dei costi" Cosa occorre sapere per sviluppare una vera partnership di collaborazione con la banca?
Durata e impegno economico	3 gg <ul style="list-style-type: none">costo giornaliero: SOCIO € 80,00 - CLIENTE € 100,00costo modulo: SOCIO € 240,00 - CLIENTE € 300,00
Data	DA DEFINIRE
ORARIO LEZIONE	15,00-19,00 (ven) 09,00-13,00 (sab)
OBIETTIVI	L'iniziativa che si intende presentare rientra in un contesto di opportuna azione di sensibilizzazione e vicinanza nei confronti degli operatori economici che si trovano a relazionarsi con gli istituti di credito nell'attuale momento economico dove la conoscenza diventa elemento essenziale per una corretta e fruttuosa relazione. Il rapporto banca-impresa è spesso caratterizzato da una difficile gestione dei costi, motivata da una non sempre adeguata conoscenza dei prodotti e da una difficoltà di contrattazione. Il corso si propone di: <ul style="list-style-type: none">Sviluppare la conoscenza dei servizi bancarifornire strumenti pratici per condurre una buona trattativa di chi gestisce il rapporto con la bancaL'iniziativa è rivolta ai titolari/responsabili amministrativi che vogliono ampliare la loro conoscenza sugli strumenti bancari e che sono consapevoli che sono finiti i tempi in cui la gestione finanziaria era totalmente delegata al gestore bancario
Docenza	Consulente SEF Consulting Dott.ssa Daniela Lorizzo Barberini, Banking trainer; esperta in tema di rapporti tra impresa e banca e gestione del credito
Contenuti	<ul style="list-style-type: none">Funzioni fondamentali delle banche moderneRischi e garanzieRaccolta e impieghiAnalisi dell'estratto conto per una corretta gestione dei costiLa valuta e la commissione massimo scopertoQuando richiedere un fidoL'assegno bancario e la legge anticiclaggioAccesso al credito bancarioSmobilizzo del creditoStrumenti pratici per condurre una efficace negoziazione
Metodologie	Lezione frontale in aula con supporto di diapositive in power point; studio di casi; sviluppo ed esercitazioni
Strumenti e Materiali	Lavagna a fogli mobili; personal computer, internet Dispense e materiale cartaceo, lucidi, Cd-rom



TITOLO INIZIATIVA	Progetto Banca Valdichiana
MODULO	Le strategie di comunicazione aziendale per il miglioramento delle performance organizzative
Durata e impegno economico	3 gg • costo giornaliero: SOCI € 80,00 - CLIENTI € 100,00 • costo modulo: SOCI € 240,00 – CLIENTI € 300,00
Data	DA DEFINIRE
ORARIO LEZIONE	15,00-19,00 (ven) 09,00-13,00 (sab)
OBIETTIVI	<ul style="list-style-type: none">• Diventare consapevoli della propria comunicazione• Usare il linguaggio adatto per relazionarsi meglio con se stessi e con gli altri• Ottimizzare le relazioni professionali attraverso una comunicazione efficace• Entrare in sintonia con il proprio interlocutore• Far apprezzare il proprio punto di vista• Individuare gli stili di leadership più adatti alle situazioni e alle persone• Costruire strategie efficaci per motivare e gestire le persone• Migliorare il clima del luogo di lavoro
Docenza	Consulente SEF Consulting, Dott. Rocco Barbaro, sceneggiatore e regista esperto di comunicazione aziendale
Contenuti	<ul style="list-style-type: none">• La Comunicazione e Stili Psicologici• Comunicazione verbale e non verbale• Le regole della Comunicazione• Cenni di analisi dei rapporti interpersonali• Le motivazioni interpersonali• Le tecniche assertive: definizione; comportamenti non assertivi• La Comunicazione e Leadership• L'ipotesi dei contesti interattivi• La comunicazione interpersonale• La leadership: qualità e sviluppo• Sviluppo delle performance• Gli strumenti del manager• La gestione delle dinamiche di gruppo• I gruppi e l'organizzazione• Funzione di leadership• Animare una riunione• Sistemi di rappresentazione e relazione• Comportamenti organizzativi• Funzionalità e disfunzionalità delle comunicazioni nelle organizzazioni• Comunicazione interna ed esterna• I modelli motivazionali nelle organizzazioni• Funzionalità e disfunzionalità della comunicazione nelle organizzazioni• I climi organizzativi
Metodologie	Lezione frontale in aula con supporto di diapositive in power point; word Esercitazioni e studio di casi somministrazione test.
Strumenti e materiali	Lavagna a fogli mobili; personal computer, internet, video-film dispense e materiale cartaceo, lucidi, cd-rom



TITOLO INIZIATIVA	Progetto Banca Valdichiana
MODULO	Estero, così lontano? È possibile (e con quali modalità) disegnare e sviluppare nuove frontiere del mercato? L'internazionalizzazione delle imprese: mercati di sbocco e attivazione di partnership delocalizzate
Durata e impegno economico	4 gg • costo giornaliero: SOCI € 80,00 - CLIENTI € 100,00 • costo modulo: SOCI € 320,00 - CLIENTI € 400,00
Data	DA DEFINIRE
ORARIO LEZIONE	15,00-19,00 (ven) 09,00-13,00 (sab)
OBIETTIVI	<ul style="list-style-type: none">• Contrattualistica internazionale• Strumenti finanziari per l'internazionalizzazione• L'analisi di mercato e la pianificazione per paese• I pagamenti e le transazioni con l'estero• Gestione del contratto interculturale• Aspetti fiscali nelle operazioni con l'estero
Docenza	Consulente SEF Consulting, Dott. Francesco Merisio esperto di internazionalizzazione dei mercati
Contenuti	Saranno strettamente legati alla tipologia di aziende presenti
Metodologie	Lezione frontale in aula con supporto di diapositive in power point; word Esercitazioni e studio di casi Somministrazione test
Strumenti e Materiali	Lavagna a fogli mobili; personal computer, internet, video-film dispense e materiale cartaceo, lucidi, cd-rom



LE ADESIONI SARANNO RACCOLTE FINO ALLA DATA DEL 31 GENNAIO 2009 E SUCCESSIVAMENTE SARANNO ELABORATI E PROGRAMMATI I RELATIVI CORSI TENENDO PRESENTI LE RICHIESTE DEGLI ISCRITTI.

