



L 
STUDIO
TECNICO

TOPOGRAFICO
MODERNO

A cura di Fabio Crovetto, Antonio D'Angelis,
Maurizio Foderà, Pino Mangione, Giovanni Rizzo,
Domenico Romanelli, Benito Ferdinando Suliani



NOTA INTRODUTTIVA DEL PRESIDENTE DEL CNGEGL

Definire la cultura organizzativa necessaria al professionista del Terzo Millennio per essere competitivo sul mercato del lavoro, non è cosa semplice: in teoria, lo stesso dovrebbe avere un mix di abilità imprenditoriale, capacità manageriale e visione strategica grazie alle quali rendere la propria attività efficace (produzione di risultati), efficiente (*minore investimento di risorse*) e business oriented (*orientato all'equo compenso professionale*).

Un cambiamento culturale ancor prima che lavorativo, conseguenza di molteplici fattori; primo fra tutti il perdurare della crisi economica mondiale che ha obbligato ed obbliga i professionisti ad adattarsi a un mercato complesso e in continua evoluzione, facendo proprio l'utilizzo di soluzioni tecnologiche e modalità organizzative funzionali all'offerta di servizi innovativi. Con l'unica consolazione di cogliere, nell'etimologia della parola "crisi" (dal greco krisis, scelta) una connotazione positiva. Se è vero che la crisi è un fattore di cambiamento, di certo non è l'unico.

Una ricerca condotta dal Censis in collaborazione con Adepp (Le professioni in Italia: una ricchezza per l'Europa, ottobre 2015) rileva la persistenza – nonostante la congiuntura negativa – di "spinte" connaturate all'identità dei professionisti: la passione per i contenuti del lavoro, l'intraprendenza, la capacità di prevedere i driver di sviluppo futuro. Dinamiche che presentano la consapevolezza che, per stare sul mercato, è necessario affiancare alla conoscenza altri fattori competitivi, grazie ai quali migliorare la propria professionalità.

In quest'ottica va inquadrato il lavoro di AGIT che, pertanto, è da ritenere un primo tentativo per elaborare un approfondimento in tematiche complesse, soprattutto per chi si appropria, da neofita, allo svolgimento di un'attività libero-professionale.

Il volume curato da AGIT presenta due punti di forza: l'analisi approfondita di un numero elevato di fattori cosiddetti trasversali o soft (la capacità relazionale, le tecniche di contrattazione, la gestione dei collaboratori, la pianificazione delle attività) e la chiarezza con la quale si offrono ai lettori possibili percorsi d'integrazione e complementarietà con i fattori hard: valutazioni tecniche, normative ed economico-finanziarie.

Per quanti affrontano le sfide del mercato del lavoro, il testo è uno strumento utile a sistemizzare un insieme di conoscenze necessarie alla rinnovata professionalità, che è possibile apprendere solo attraverso l'esperienza e il confronto.

Il mio personale auspicio è che questo vissuto possa essere trasmesso ai giovani che si affacciano alla professione, privi di esperienza, ma carichi di entusiasmo e aspettative.



RINGRAZIAMENTI

Tutto questo è stato possibile grazie all'entusiasmo che i nostri soci ci hanno trasmesso durante tutti questi anni nelle diverse occasioni di incontro di presenza o nei classici canali comunicativi di AGIT.

Tutti insieme ci siamo resi conto che fare il topografo oggi non è solo conoscere la trigonometria, la matematica e la fisica e il proprio strumento, ma è necessario ammodernare il nostro modo di approcciare questa bellissima professione, che tanto ci ha dato e che insieme desideriamo che tanto ancora ci debba dare.

Un particolare ringraziamento alla Fondazione Geometri Italiani, che ha sposato questa iniziativa anche con un sostegno economico.

Siamo certi di non aver trattato tutti gli argomenti in modo scientifico e completo, ma sicuramente da collega con l'intento di dare un incentivo ai cambiamenti che la clientela ci chiede e si aspetta.

pinomangione



SOMMARIO

- Scopi e utilizzo	7
- Il Cliente	7
Il primo cliente sei TU	7
Cliente = persona	8
Dai valore al tuo cliente	9
- Le relazioni	13
- Il Controllo di Gestione economica	15
Perché è necessario gestire la nostra cassa	15
Costi Fissi	16
Costi Variabili	16
Fatturato	17
La marginalità	17
- Il preventivo più appropriato	19
Definizione	19
La normativa in materia	19
I fattori da analizzare per la redazione di un corretto preventivo	19
I contenuti di un corretto preventivo	21
Esempio di preventivo correttamente redatto	22
- La contrattazione	25
Definizione	25
I fattori da valutare prima dell'incontro con il cliente	25
Gestione della contrattazione	26
Gli obiettivi della contrattazione	28
- Il Diritto e la responsabilità professionale	29
Prestazione intellettuale - codice civile - codice deontologico	29
Responsabilità	30
Obbligo assicurativo - polizza professionale	30
- Gli Investimenti	33
Il concetto di investimento (utilità, tempo, rischio)	33
Come stimarne l'impatto economico sullo studio	34
Predisposizione di un piano di sviluppo	
(creare un effetto volano per l'attività dello studio)	37
Esempio pratico	37
- L'utilizzo degli standard di Qualità	39
Il significato delle parole "Standard" e "Qualità"	39
Le norme e gli organismi di normazione	39
Un utilizzo pratico dello standard di qualità nella professione del Topografo	41
- Topografo Organizzato	43
Definiamo L'organizzazione	43
La puntualità	44
Gestire i collaboratori	46
Le procedure	48
- La gestione del tempo e dell'agenda del Topografo	53
Il tempo non basta mai....	53
Il concetto di priorità	54
I fattori da valutare per una corretta gestione del tempo	54
La pianificazione delle attività	55
Criteri per una corretta gestione dell'agenda del topografo	56
- L'etica del Geometra topografo	59
Premessa	59
Gli obiettivi e le regole	59
La vita professionale e l'Etica. I vantaggi di essere etici.	62
Essere responsabili premia.	63
- Note del lettore	65

Con il patrocinio di



**Consiglio Nazionale
Geometri e Geometri Laureati**

