



TeamSystem Enterprise Legal

Progetto TS Enterprise Legal

Preventivo per il servizio di implementazione applicativo software per la gestione del deposito telematico presso giudice di pace

Città di Borgomanero

Offerta 83452-24

Data Documento: 29/11/2024

Spett.le
Città di Borgomanero
Corso Cavour 16
28021 Borgomanero
P.IVA 00426580031

Egr. Comandante

con riferimento agli accordi intercorsi le sottopongo la nostra proposta progettuale relativa alla fornitura del sistema TS Enterprise Legal.

La proposta che segue, basata sui colloqui tra noi intercorsi per l'approfondimento delle vostre esigenze, quota le componenti di licenza d'uso del prodotto software, manutenzione, e relativi servizi professionali necessari alla definizione del modello gestionale ed all'avviamento del medesimo.

Rimanendo a disposizione per eventuali chiarimenti colgo l'occasione per porgervi cordiali saluti.

TeamSystem Spa
BU TS LEGAL
Emanuela Aloï

Cliente	Città di Borgomanero
Proposta n°	83452-24
Revisione n°	V02
Data iniziale / Data ultimo aggiornamento	29/11/2024
Validità fino al	06/12/2024

Sommario

.....	2
1 Executive Summary	5
2 Presentazione aziendale.....	5
3 Descrizione delle caratteristiche e dei servizi della piattaforma	8
3.1 Copertura rispetto alle funzionalità di base richieste	8
3.2 Copertura funzionale generale del sistema	8
4 Capienza del sistema (utenze e storage)	9
5 Metodologia di sviluppo del progetto	10
5.1 Analisi dei processi gestionali	10
Definizione del modello target.....	10
5.1.1 Gap analysis.....	11
5.2 Configurazione del sistema e sviluppo delle personalizzazioni	11
5.3 Formazione utenti	11
5.4 Go Live	11
5.5 Assistenza, supporto post-vendita ed evoluzione della soluzione	12
5.6 Team di progetto.....	13
5.7 Trasferimento di know-how a fine fornitura (c.d. “rilascio”),	14
6 Preventivo di progetto	15
6.1 Offerta economica	15
6.2 Consulenza Tecnica ed Operativa	15
6.3 Durata e Modalità di pagamento	16
6.4 Condizioni Generali ed Integrative	17

Sigla Cliente

1 Executive Summary

La proposta, come richiesto, è articolata nelle seguenti parti:

- Presentazione aziendale con specifico riferimento alle esperienze/competenze nel settore legale ed indicazione dei principali clienti che utilizzano la piattaforma;
- Descrizione dettagliata delle caratteristiche e dei servizi previsti dalla piattaforma;
- Indicazione del numero di utenze interne ed esterne e della capienza di storage;
- Cronoprogramma con indicazione dello svolgimento delle varie fasi di realizzazione del servizio e delle tempistiche di esecuzione e risoluzione degli interventi di assistenza;
- Preventivo dettagliato in relazione ai vari servizi che include la quantificazione dei giorni di intervento;

Indicazione del costo orario di eventuali ulteriori giornate di formazione non incluse nel preventivo, nonché il costo giornaliero per lavoro aggiuntivo che dovesse rendersi necessario per future analisi.

2 Presentazione aziendale

TeamSystem è un gruppo italiano che offre soluzioni e servizi di ultima generazione per la digitalizzazione delle aziende, dei professionisti, delle associazioni e della Pubblica Amministrazione.



Il gruppo TeamSystem conta oggi oltre 1,7 milioni di clienti, oltre 2.700 collaboratori diretti.

Sigla Cliente

CHI SIAMO

TeamSystem è il leader italiano nel mercato delle soluzioni digitali per la gestione del business di imprese professionisti.

2.700

collaboratori diretti

4,5 MIO

di utenti

900 MLD €

di transato

4.000

collaboratori tramite VAR e System Integrator

1,7 MIO

di clienti diretti (~30% P.IVA italiane)

400 MIO

di fatture elettroniche gestite (~30% delle fatture emesse dalle aziende target)

1.500

fornitori

40.000

clienti commercialisti



2

Grazie ad una seria politica di investimento TeamSystem accresce e affina continuamente l'offerta, sia in termini di prodotti che di qualità dei servizi, con una elevata attenzione ai reali bisogni dei propri clienti. **Oltre 500 persone sono costantemente impegnate nella ricerca e sviluppo** di soluzioni tecnologicamente evolute e costantemente aggiornate in funzione delle variazioni normative.

La **missione** dichiarata del Gruppo TeamSystem è quella, fra l'altro, di contribuire alla modernizzazione del Paese **fornendo e realizzando piattaforme digitali che collegano imprese, PA e cittadini.**

MISSION: PORTARE IL DIGITALE IN OGNI IMPRESA

Imprese

Rendere le imprese italiane più competitive grazie a soluzioni digitali con impatto immediato e concreto sul business.

Sistema Paese

Contribuire alla modernizzazione del Paese realizzando piattaforme digitali che collegano imprese, PA, cittadini.

Persone

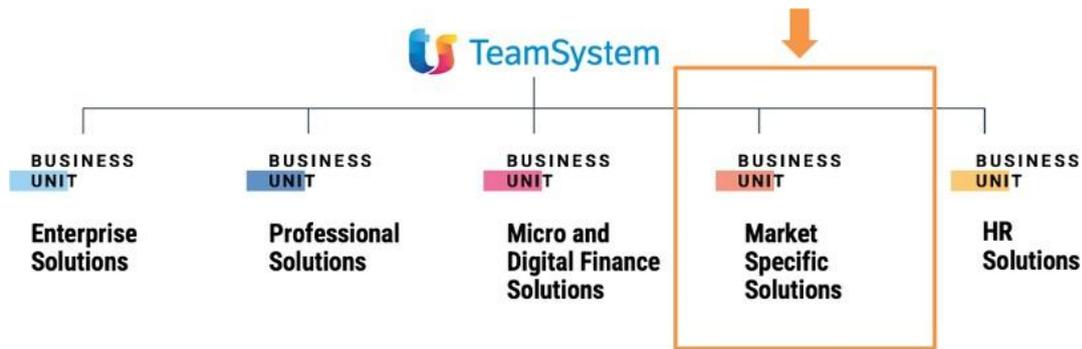
Diffondere strumenti e pratiche che permettono alle persone, di qualsiasi genere e abilità, di esprimere il proprio talento in modo efficace e gratificante.

Ambiente

Contribuire a migliorare l'impatto sull'ambiente con soluzioni digitali pensate per la sostenibilità ambientale e la riduzione del consumo di risorse.

L'azienda ha raccolto le eccellenze del mondo software nella **Business Unit Market Specific Solutions**, per creare un metodo di lavoro comune e renderla il partner ideale nella digitalizzazione dei processi aziendali.

Sigla Cliente



La BU offre soluzioni gestionali per grandi aziende, PA, PMI, banche ed assicurazioni. Tutti i prodotti sono in cloud, personalizzabili secondo le necessità dei propri clienti.

All'interno della BU è presente l'area Legal dedicata alle soluzioni specifiche del mercato legal rivolte agli Uffici legali di imprese e PA oltre che a Studi Legali e avvocati. Il personale dell'area legal è caratterizzato da una forte esperienza e competenza nel settore legale. I progetti vengono seguiti da team verticali sul cliente in grado di gestire sia la parte progettuale che la successiva manutenzione della soluzione garantendo continuità nelle diverse fasi del ciclo di vita del progetto ed un alto livello di efficienza e di efficacia dei processi.

La soluzione proposta si basa sulla customizzazione di Studio Legal l'applicativo in SaaS sviluppato e gestito dalla divisione Legal che offre alle strutture legali delle imprese e delle PA gli strumenti necessari alla gestione telematica dei contenziosi in fase stragiudiziale, pregiudiziale e giudiziale con relativo monitoraggio.

Il sistema assicura in ogni momento una visione completa delle attività garantendo, nel contempo, la massima sicurezza ed efficienza dei processi interni ed esterni.

La divisione Legal è presente presso Uffici Legali di Aziende e PA operanti in diversi settori fra i quali Avvocature di Enti Locali Regionali e Comunali, PA, organismi di mediazione.

Alcune nostre referenze:

LE NOSTRE REFERENZE



Sigla Cliente

3 Descrizione delle caratteristiche e dei servizi della piattaforma

3.1 Copertura rispetto alle funzionalità di base richieste

Riepiloghiamo le richieste indicate:

- Creazione di un fascicolo virtuale con tutti i dati e le informazioni inerenti alla pratica;
- Deposito del fascicolo presso Giudice di Pace con processo telematico
- Visualizzazione in tempo reale della situazione processuale (sincronizzazione Polisweb);
- Agenda personale (impegni, scadenze, etc.) e in condivisione;

3.2 Copertura funzionale generale del sistema

TeamSystem Enterprise Legal, nel dettaglio le coperture funzionali principali:

Litigation TeamSystem Studio Legal presenta tutti i tool necessari per interagire con il Processo Telematico (PCT, PPT, cassazione e giudice di pace), oltre che la possibilità di consultazione dei fascicoli da Polisweb;

Contract Stesura del testo guidata e su misura, motore di ricerca rapido e potente. In TeamSystem Studio Legal l'area Contract è supportata da moduli per la redazione del testo e la gestione documentale progettati intorno ai principi di semplicità di utilizzo e massima sicurezza del dato;

Insight Pianificazione operativa e strategica, in tempo reale. Funzionalità avanzate appositamente progettate per esigenze evolute di Business, consentono il monitoraggio dei costi e l'abbattimento del rischio aziendale e rappresentano un valido supporto su cui fondare ogni processo decisionale;

Business Intelligence L'area Grafici fornisce potenti strumenti di monitoraggio, controllo e analisi delle attività dell'ufficio attraverso grafici e tabelle, che sono generati in tempo reale sulla base dei dati immessi nel sistema;

Debt Collection (opzionale) Ricezione automatica di tutti i dati del credito direttamente dai sistemi di pagamento. TeamSystem Studio Legal offre un sistema di ricezione automatica di tutti i dati del credito direttamente dai sistemi di pagamento in uso. Attraverso flussi strutturati, i dati sono utilizzati per la creazione e l'aggiornamento delle pratiche;

Project management approach Personalizzazioni ad hoc del software per rispondere alle differenti necessità di ogni azienda. La piattaforma TeamSystem Studio Legal è stata progettata per rispondere alle differenti esigenze di ogni azienda.

Sigla Cliente

4 Capienza del sistema (utenze e storage)

Il sistema verrà attivato e configurato per 01 utenze nominali

La capienza dello storage documentale è 100GB

5 Metodologia di sviluppo del progetto

La metodologia di implementazione prevede un'analisi iniziale dei processi aziendali supportati dal software o rilevanti per il funzionamento del sistema.

Nella fase di analisi iniziale, per ciascun processo analizzato, viene prodotto un documento di "analisi dello stato corrente" che costituisce la base di discussione per la definizione, in collaborazione con gli utenti chiave, dello "stato futuro" e della "gap analysis".

Lo "stato futuro" e la "gap analysis" sono formalizzati in specifici documenti e contengono le specifiche relative al funzionamento del sistema ed alle eventuali personalizzazioni necessarie.

Una volta condiviso lo stato futuro e la gap analysis corrispondente si potrà procedere con la parametrizzazione del sistema, per poi proseguire con le attività di formazione degli utenti e go-live,

L'avvio del sistema nella sua configurazione standard è previsto entro tre mesi dalla stipula del contratto nel rispetto delle funzioni e delle parametrizzazioni richieste.

Di seguito lo schema illustrativo dell'approccio:

- Analisi
- ⇓
- Configurazione
- ⇓
- Formazione
- ⇓
- Go Live
- ⇓
- Assistenza

5.1 Analisi dei processi gestionali

Definizione del modello target

In funzione dell'efficacia dei processi dello stato corrente e sfruttando le potenzialità messe a disposizione dalla piattaforma, saranno disegnati i nuovi processi aziendali con l'obiettivo di realizzare flussi informativi e di processo più efficaci.

5.1.1 Gap analysis

I gap tra i requisiti funzionali, formalizzati in fase di analisi dello stato corrente, e le funzionalità offerte dall'applicativo saranno affrontati attraverso delle sessioni di problem solving condotte in stretta collaborazione con gli Utenti Chiave.

Sigla Cliente

5.2 Configurazione del sistema e sviluppo delle personalizzazioni

La configurazione del sistema costituisce il processo più lungo nel corso del progetto. In tale fase Team System Spa si avvale di risorse esperte dell'applicativo, in grado di scegliere la soluzione implementativa migliore in termini di configurazione. L'approccio è caratterizzato dalla ricerca di soluzioni lineari e semplici.

Il numero di giornate riportate nella presente offerta per la specifica attività di configurazione è da intendersi valido solo per la configurazione dei processi primari e verrà effettuata in autonomia dai consulenti di TeamSystem Spa.

Lo sviluppo di funzionalità ulteriori ad hoc, legate da un'esigenza ulteriore di personalizzazione del sistema, sarà gestito a partire dalla formalizzazione di opportune specifiche funzionali ad opera del Team di Progetto; tali specifiche descriveranno modalità di funzionamento e registrazione dei dati delle nuove funzionalità che saranno aggiunte al Sistema Informativo standard, nel rispetto della capienza della voce riportata nella presente offerta al modulo AVV/TEL-PERS nome " Servizi Personalizzazione/Customizzazione/Integrazioni"

Il documento di specifica relativo a Personalizzazione/Customizzazione/Integrazioni redatto da TeamSystem su documentazione fornita dalla Committente descriverà le caratteristiche di sviluppo e le funzionalità e dovrà essere approvato mediante sottoscrizione.

5.3 Formazione utenti

Una delle principali criticità per il successo dell'implementazione di un sistema gestionale è costituita dalla fase di formazione degli utenti.

TeamSystem Spa prevede una fase di formazione concreta ed accurata, costruita su misura in base alle esigenze dell'azienda e dei suoi collaboratori, che secondo analisi è composta da:

- 10 h di formazione online (sessioni da minimo 1h);

- Ogni sessione formativa verrà tracciata e documentata nei rapporti d'intervento che ne attesteranno esaustivamente la loro conclusione con esito positivo. Le sessioni verranno erogate per argomenti e blocchi di utenti e verteranno sulle funzionalità standard della soluzione; il numero di giornate riportate nella presente offerta per questa specifica attività è da ritenersi valido per la formazione di base che consentirà agli utenti del sistema di agire in completa autonomia.

Ulteriori giornate fuori da quelle incluse nel pacchetto, derivanti dall'analisi effettuata avrà le seguenti tariffe:

- Giornata di formazione on site (presso gli uffici del cliente) € 150/h più indennità di trasferta pari a € 140,00; - Giornata di formazione on line (remoto) € 90/h

La formazione è il risultato di un avvicinamento "on-the-job" graduale e continuo degli utenti: alle prime fasi di analisi e parametrizzazione fanno seguito un congruo numero di sessioni formative specifiche per tutti i processi primari.

Sigla Cliente

5.4 Go Live

La fase di Go Live ha come obiettivo la messa in produzione della piattaforma e la presa in carico della stessa da parte del Cliente.

La fase di partenza prevede la disponibilità dei dati, che devono essere analizzati in maniera approfondita, verificandone la correttezza e la possibilità di trasferirli nel nuovo sistema. I consulenti TeamSystem Spa affiancheranno il Cliente nell'analisi dei dati esistenti, garantendo la possibilità di condividere dati certi a tutti i livelli aziendali. L'avvio del sistema nella sua configurazione standard è previsto entro un massimo di 3 mesi con stipula del contratto entro 18/10/2023, nel rispetto delle funzioni e delle parametrizzazioni richieste.

5.5 Assistenza, supporto post-vendita ed evoluzione della soluzione

Il servizio di assistenza sarà erogato in modalità continuativa, per il periodo convenuto, a decorrere dall'attivazione dello stesso contratto.

Il servizio di assistenza continua post-vendita tecnico/applicativa sarà erogato tramite apertura ticket dalla piattaforma e/o tramite intervento on site da parte degli specialisti di prodotto TeamSystem per l'intera durata della fornitura;

Nello specifico: L'assistenza standard ai prodotti viene erogata attraverso prenotazione fatta direttamente dal gestionale con il sistema ticket (Supporto).

Il servizio è attivo nei giorni lavorativi dalle 08.30 alle 13.00 e dalle 14.30 alle 18.00.

Il servizio è organizzato per funzioni applicative, quindi ogni segnalazione è evasa dal miglior esperto di area, attraverso il servizio di teleassistenza: si potrà prendere possesso della postazione cliente operando su quanto segnalato.

Sono previsti vari livelli di servizio in funzione della problematica segnalata dal cliente, che brevemente riassumiamo in:

- Funzione/processo non chiaro o non documentato: prevede il rilascio spiegazione telefonica (Priorità BASSA – 4 giorni);
- Problematica NON bloccante: prevede l'informazione di eventuale work around nel medio termine. (Priorità BASSA – 4 giorni)
- Problematica bloccante in presenza di work-around: prevede il rilascio di apposite note per la gestione delle attività urgenti attraverso l'utilizzo dell'work-around individuato e seguire la comunicazione della pianificazione della soluzione nel breve termine. (Priorità MEDIA – 2 giorni)
- Problematica bloccante senza work-around: prevede l'attivazione (presa in carico) immediata di escalation a tutti i livelli interni e l'informazione di azioni nel medio termine (Priorità ALTA – 1 giorno)

TeamSystem si impegna altresì a garantire la disponibilità del personale facente parte del team di progetto per fronteggiare esigenze non prevedibili che dovessero insorgere in corso d'opera se direttamente connesse con il rilascio della distribuzione.

Sigla Cliente

5.6 Team di progetto

Il Team di Progetto sarà costituito da un gruppo di lavoro “misto”, composto da consulenti di TeamSystem Spa e responsabili aziendali che collaboreranno strettamente per tutta la durata del lavoro. La presenza dei consulenti presso l'azienda Cliente è fondamentale per la riuscita del progetto ed un passaggio agevole alle nuove procedure informatizzate.

Organizzazione di Progetto basata su queste figure:

- Capo Progetto

Avrà prevalentemente l'incarico di avere rapporti continuativi con i referenti del cliente, recepire/individuare le esigenze e trovare adeguate risposte, coordina le attività del Gruppo di Lavoro ed effettua il governo e controllo dell'avanzamento del progetto (Project Management).

- Consulente Funzionale / Formatore

Ha prevalentemente rapporti con i referenti operativi del cliente (key users), provvede ad erogare servizi di consulenza applicativa come modellizzazioni, formazione e supporto alle attività di test utente.

- Consulente tecnico/programmatore

Risorsa tipicamente impegnata presso le nostre “software factories”, realizza le migrazioni dei dati, le integrazioni con altri sistemi, le estrazioni, i report.

- Responsabile assistenza

È il responsabile del servizio di assistenza dell'Area Legale. A lui scalano le segnalazioni non risolte dal primo e dal secondo livello. È in coordinamento costante con il capo progetto e con il consulente che segue il cliente.

Al Cliente viene richiesto di definire un Gruppo di Lavoro così composto:

- Responsabile della Fornitura

- Referente Tecnico

- Key User

Le risorse saranno coinvolte nelle fasi di analisi e identificazione dei requisiti, nelle fasi di definizione e validazione delle soluzioni target, nelle fasi di test e collaudo, nelle fasi di training. Con frequenza regolare verranno definiti degli incontri per la verifica dell'avanzamento dei lavori e la valutazione di criticità e scostamenti rispetto alla pianificazione.

Sigla Cliente

5.7 Trasferimento di know-how a fine fornitura (c.d. “rilascio”),

Il rilascio al termine del servizio comprende tutte le attività necessarie per trasmettere al personale incaricato dall'Amministrazione (o al personale di altro Fornitore subentrante) tutte le informazioni acquisite nel corso dell'esecuzione del servizio, nonché quant'altro, anche a livello documentale, risulti necessario per garantire la regolare prosecuzione dei servizi, sulla base del piano di rilascio.

TeamSystem si impegna a prestare all'Amministrazione, e/o a terzi dalla stessa indicati, il massimo supporto e collaborazione per consentire all'Amministrazione medesima o a detti terzi di subentrare al Fornitore stesso nell'appalto in oggetto, fermo restando l'addebito delle spese di trasferta di consulenti e costo per le giornate di consulenza erogate precedentemente concordate e nei limiti di massimali di spesa previsti dalla policy di TeamSystem per le trasferte.

Gli obiettivi di questa attività possono essere riassunti in:

- transizione senza discontinuità di erogazione e di livello di servizio fornito;
- impatto minimo o nullo sugli utenti finali;
- trasferimento di tutte le informazioni relative alla fornitura gestita, con particolare attenzione alle azioni in essere o programmate nel breve termine per la governance di situazioni critiche o di interventi correttivi;
- trasferimento completo degli strumenti a supporto della fornitura;
- acquisizione delle informazioni sull'impiego delle figure professionali nell'espletamento del servizio.

Il principale impegno di TeamSystem relativo a questa fase sarà quello di proseguire la manutenzione e la gestione applicativa con mantenimento dei livelli di servizio consolidati durante il passaggio delle consegne della fase finale di rilascio.

Si rimanda al contratto TeamSystem per i termini relativi alla gestione ed il mantenimento dei servizi durante il passaggio delle consegne, fase di rilascio e/o cessazione del servizio.

Sigla Cliente

6 Preventivo di progetto

6.1 Offerta economica

La soluzione sarà fornita in una configurazione multiutenza per un massimo di 01 **utenze**

Modulo	Descrizione	Canone anno
ENT-LEGAL-ADV	TeamSystem Enterprise Legal -3PDL (€595,00/anno pdl)	€ 595,00
	Tot annuale	€ 595,00

6.2 Consulenza Tecnica ed Operativa

Nella tabella che segue riportiamo, in giorni/uomo, la stima dell'impegno progettuale. Tale stima potrebbe essere confermata e/o modificata sulla base di eventuali fattori emergenti dalle fasi di analisi AS-IS e TO-BE.

Modulo	Descrizione	Una tantum[€]
AVV/TEL-FORMONLINE	Formazione Online (incluso 10 h di formazione on-line)	€ 900,00
AVV/TEL-CONFPEC	Intervento per configurazione accesso utente/Configurazione PEC	€ 165,00
AVV/TEL-FORMONLINE	Gestione Progetto (PM)	€ 835,00
	Tot servizi una tantum	€ 1.900,00

Tutti gli importi sono espressi in Euro al netto dell'IVA.

Durata del contratto: Il contratto avrà validità 1 anno

La presente stima progettuale valida nella sua globalità e non per parti.

- Le giornate di Sviluppo/Implementazione/Personalizzazione/Integrazioni con altri sistemi e importazioni dati, che deriveranno da future analisi avranno la seguente tariffa:
Servizi di Sviluppo/Implementazione/Personalizzazione/Integrazione e Importazione dati →€660/gg+IVA.

Il totale dell'investimento potrebbe subire variazioni in funzione dell'effettivo dimensionamento del progetto e relativa configurazione.

Sigla Cliente

6.3 Durata e Modalità di pagamento

Fatturazione: prima fattura alla data di accettazione dell'offerta

Pagamento: BB 30 gg dffm.

INTESA SAN PAOLO - IBAN: IT5400306913308100000001323

(Luogo), _____ (Data) _____

Nome:

Carica:

Per presa visione e accettazione

Timbro e firma del cliente

Sigla Cliente

--

6.4 Condizioni Generali ed Integrative

Con riferimento alla presente offerta trovano applicazione le "Condizioni Generali Cloud" di TeamSystem visibili al link <https://tc.teamsystem.com/TSLegal.pdf> (le "Condizioni Generali"), le cui definizioni devono intendersi di seguito integralmente richiamate) nonché le Condizioni Integrative visibili al medesimo link sopra indicato (le "Condizioni Integrative"). Fatto salvo quanto diversamente specificato nelle Condizioni Integrative, le Condizioni Generali si applicano anche all'uso di prodotti di titolarità di soggetti terzi distribuiti da TeamSystem eventualmente elencati nella presente offerta. Con la sottoscrizione della presente offerta, il Cliente dichiara di accettare integralmente ed incondizionatamente le Condizioni Generali e le Condizioni Integrative. A seguito della sottoscrizione della presente offerta, la presente offerta dovrà intendersi quale "Ordine" ai sensi delle Condizioni Generali

Ai sensi e per gli effetti degli articoli 1341 e 1342 c.c., il Cliente dichiara di aver letto, esaminato e di approvare specificamente le seguenti clausole del presente Contratto:

Condizioni Generali

Art. 1 (Ambito di applicazione delle Condizioni Generali);

Art. 3 (Obblighi del Cliente);

Art. 4.2, 4.3, 4.4 (Credenziali di Accesso);

Art. 5.2 (Assistenza);

Art. 6 (Aggiornamenti e Sviluppi);

Art. 7.3, 7.4, 7.5, 7.6, 7.7, 7.8 (Corrispettivi);

Art. 8 (Riservatezza);

Art. 9 (Partner);

Art. 10 (Proprietà Intellettuale);

Art. 11 (Responsabilità e dichiarazioni del Cliente);

Art. 12 (Ritiro dal mercato e sostituzione dei prodotti);

Art. 13 (Manleva);

Art. 14 (Responsabilità di TeamSystem);

Art. 15 (Modifiche unilaterali);

Art. 16 (Sospensione e interruzione);

Art. 17 (Durata);

Art. 18 (Recesso);

Art. 19 (Clausola risolutiva espressa e interdizione dall'Infrastruttura Cloud);

Sigla Cliente

Art. 20.2, 20.3, 20.4 (Effetti della cessazione del Contratto e restituzione);
Art. 21 (Codice Etico, Codice di Condotta Anti-corrruzione e Modello Organizzativo);
Art. 23.2 (Legge applicabile e foro esclusivo);
Art. 24 (Cessione del contratto e autorizzazione preventiva ex. Art. 1407 c.c.);
Art. 28 (Trattamento dei dati Personali).

Condizioni Integrative:

Art. 2.2.2 (Assistenza relativa ai Servizi PDA);
Art. 2.3 (Accesso al PDA mediante programma informatico diverso dal Software);
Art. 2.4 (Registrazione al PDA);
2.5 (Attivazione del PDA);
2.6 (Dotazione di apparecchiature necessarie);
2.7.1 – 2.7.2 (Esecuzione dei Servizi PDA);
2.8 (Dati immessi);
2.10 (Corrispettivi).

Timbro e firma del Cliente

(Luogo), _____ (Data) _____

Nome:

Carica:

Sigla Cliente

--

Al seguente link <https://tc.teamsystem.com/InformativaPrivacy.pdf>², potrà prendere visione dell'informativa relativa al trattamento dei dati personali ai sensi degli artt. 13 e 14 del Regolamento (UE) 2016/679.

Preso visione dell'informativa, Le chiediamo di fare qui le Sue scelte sui consensi che intende rilasciare a TeamSystem, titolare del trattamento dei dati:

- acconsento all'utilizzo dei miei dati personali, inclusi quelli relativi all'utilizzo del sito e dei prodotti e servizi TeamSystem, per ricevere aggiornamenti via email, posta, messaggi istantanei, chat o per essere contattato al telefono su novità e offerte commerciali di prodotti e servizi TeamSystem ovvero per le altre iniziative di marketing indicate nell'informativa;
 - SI NO
- acconsento a condividere i miei dati personali con le altre società del gruppo TeamSystem e i suoi partner per essere trattati a fini commerciali e di marketing
 - SI NO

Potrà sempre cambiare la Sua scelta e opporsi al trattamento dei Suoi dati per l'invio di comunicazioni commerciali per le finalità di interesse legittimo descritte nell'informativa contattandoci all'indirizzo privacy@teamsystem.com.

² L'hash calcolato con algoritmo SHA256 dell'Informativa Privacy è: 180E346B2201296FAF8A1A05D5B279C17050A5462CE8A520D608751C0DBF4DF9

Timbro e firma del Cliente

(Luogo), _____ **(Data)** _____

Nome:

Carica:

Sigla Cliente