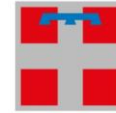




Cofinanziato  
dall'Unione europea



REGIONE  
PIEMONTE

# FinTech Software Developer- 2023/2025

## Fondamenti di Basi di Dati

Docente: Roi Davide Simone

Titolo argomento: Basi di dati SQL – Comunicazione professionale

Roi Davide  
Dispense

# Cosa determina il fallimento o il successo di un Progetto

PREPARAZIONE TECNICA  
70%

COMUNICAZIONE  
30%

## Cosa determina il fallimento o il successo di un Progetto

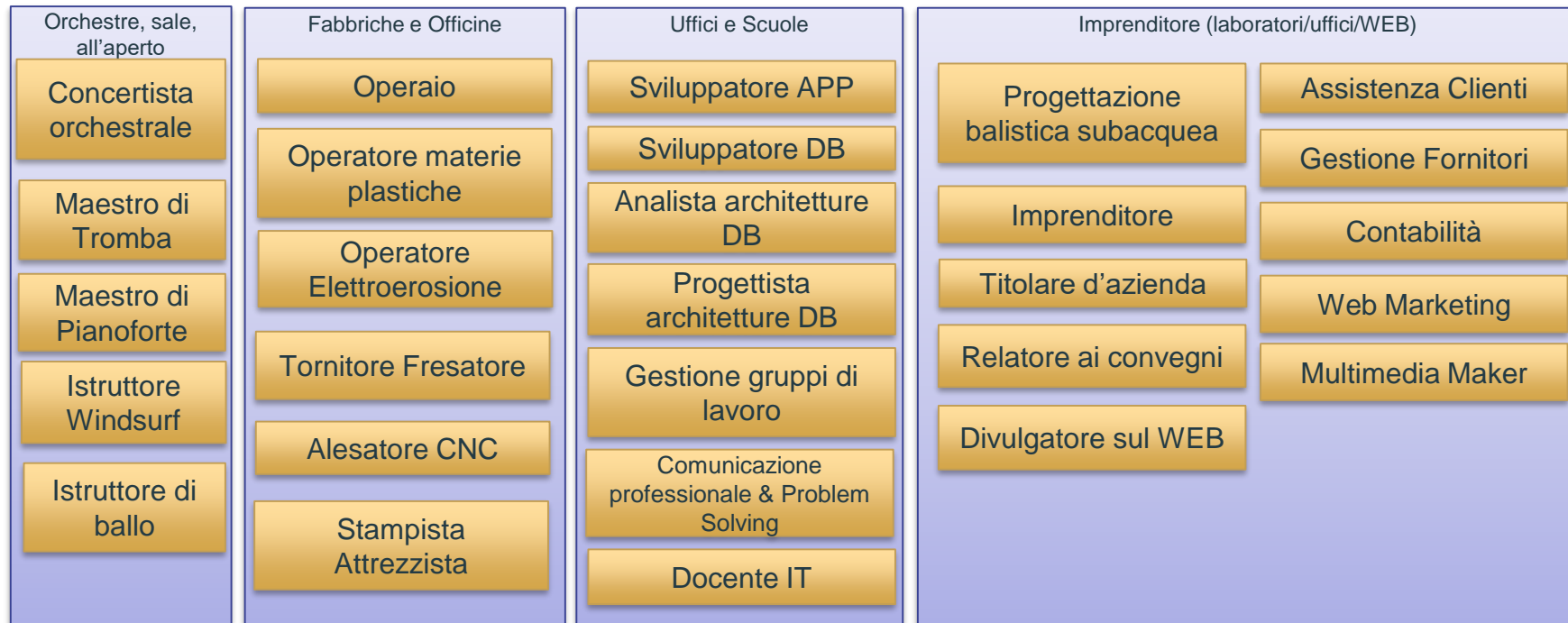


LUOGO  
COMUNE



REALTA'

# Esperienze sviluppate nei 30 anni lavorativi



# PROFESSIONISTI



# PROFESSIONISTI di Alto livello



Pilastrini fondamentali:

- Semplificare
- Guardare avanti
- Dare un valore aggiunto
- Non dire mai di «no»

## Perché Alto livello

- Soddisfazione personale
- Autostima
- Migliori possibilità economiche
- Più possibilità di lavoro nel panorama Informatico
- Le I.A. elevano il nostro valore professionale.

# Panorama delle I.A.



- Chat GPT
- Google Claude
- Perplexity
- GitHub Copilot
- Ecc..

## Cosa hanno in più di prima..

- Non si limitano a completare il codice ma sviluppano/emulano una logica ed un ragionamento che forma il codice, con tanto di commenti descrittivi dei singoli passaggi.
- Il loro ragionamento può essere affinato e migliorato step dopo step.

## Cosa NON hanno..

- Creatività finalizzata ad uno scopo (manca il «perchè»)
- Rapporto con il cliente e comunicazione sull' intero progetto.
- Imparano dai propri errori solo limitatamente al compito che gli è stato assegnato.
- Visione efficiente del progetto nella sua interezza e complessità.
- REPUTAZIONE / CREDIBILITA'.

# Esempio di SQL complesso

```
select distinct
'!' AS cd_tipo_movimento_code
,dbo.fnPulisciStringa(snow.cd_plant_mfg_code) AS cd_plant_mfg_code
,dbo.fnPulisciStringa(snow.cd_model_code) AS cd_model_code
,dbo.fnPulisciStringa(snow.cd_chassis_code) AS cd_chassis_code
,Getdate() AS dt_ingestion_stack_timestamp
,dbo.fnValorizzaStringa(dbo.fnPulisciStringa(wo.Codice),'X') as cd_operation_code
,dbo.fnPulisciStringa(wo.Descrizione) AS ds_operation_desc
,dbo.fnValorizzaData(t.DataOraTransito) AS dt_operation_timestamp
,dbo.fnPulisciStringa(ad.coddisegno) AS cd_traceability_part_number_code
,dbo.fnPulisciStringa(ade.descrizionehort) AS ds_traceability_part_number_desc --as
'BARCODE_PN_DESCR',
,dbo.fnPulisciStringa(tc.WMI+tc.ModOmologativo+tc.CodStab+tc.ModelYear+tc.Telaio) AS
cd_traceability_serial_number_code
,case when anom.idRow is null
then
case when t.Esito=0
then 'OK'
else 'KO'
end
else 'OK-NOPRIMOCOLPO'
end as ds_traceability_operation_result_desc
,case when isnull(t.Esito,0) < 0 then dbo.fnPulisciStringa(t.Source) -- se lo stato è ko leggo il barcode
dalla t_transiti
else dbo.fnPulisciStringa(t3.strbarcode)
end AS cd_traceability_part_number_serial_code
,[dbo].fnValorizzaStringa(wpe.Workplace,'X') as cd_workplace_code
,dbo.fnPulisciStringa(utenti.UserName) AS cd_operator_username_code
,dbo.fnPulisciStringa(utenti.Matricola) AS cd_operator_matricola_code
,dbo.fnPulisciStringa(wo.TipoOperazione) AS cd_operation_type_code
```

```
FROM @lista_idTransito as idt
inner join [DB1].[dbo].[SNOWFLAKE_T_CIS] as snow WITH (NOLOCK)
ON snow.cd_cis_code= idt.cd_cis_code
inner join [DB1].[dbo].[t_caratteristiche] as tc WITH (NOLOCK)
ON snow.cd_cis_code = tc.cis
inner join [DB1].[dbo].[t_transitis] as tw WITH (NOLOCK)
ON t.idTransito=idt.idTransito
inner join [DB1].[dbo].[t_workoperations] as two WITH (NOLOCK)
ON two.idCis = tc.idCis and two.idTransito=idt.idTransito
inner join [DB1].[dbo].[A_Workoperation] as wo WITH (NOLOCK)
ON two.idWO = wo.idWO and isnull(wo.deleted,0) = 0
inner join [DB1].[dbo].[a_workoperationDetails] as wod WITH (NOLOCK)
ON wod.idwo=wo.idwo
inner join [DB1].[dbo].[A_TipologieOperazioni] as tipi WITH (NOLOCK)
ON wo.WO_idtipologia = tipi.idTipologia
left join [DB1].[dbo].[A_WorkplaceItems] as wi WITH (NOLOCK)
ON wo.idWO = wi.itemid and isnull(wi.deleted,0) = 0 and wi.itemType in(2,7)
left join [DB1].[dbo].[A_StandardWorkplaces] as wp WITH (NOLOCK)
ON wi.idWP = wp.WorkplacePK and isnull(wp.RowDeleted,0) = 0
left join [DB1].[dbo].[D_CisCapStatus] as lastPointAttivaz WITH (NOLOCK)
ON lastPointAttivaz.CIS = tc.cis and lastPointAttivaz.Traguardo = wod.StatoTimeStamp
left join [DB1].[dbo].[a_standardworkplaces] as wpe WITH (NOLOCK)
ON t.idpunto = wpe.workplacepk and isnull(wpe.RowDeleted,0) = 0
left join [DB1].[dbo].[T_Anomalies] as anom WITH (NOLOCK)
ON anom.idAnomalia = wod.idAnomalia and anom.idCis = tc.idCis
left join [DB1].[dbo].[TTRABY_TraceabilityCIS] as t3 WITH (NOLOCK)
ON t3.idTRABYTransito = t.idTransito
left join [DB1].[dbo].[A_Disegni] as ad WITH (NOLOCK)
ON ad.iddisegno = t3.iddisegno

outer apply
(
select top 1
dd.DescrizioneShort
from
[DB1].[dbo].[A_Descrizioni] as dd WITH (NOLOCK)
inner join [DB1].[dbo].[A_Stabilitimenti] as ss WITH (NOLOCK)
ON ss.FigAbilitato=1 and dd.idLingua = ss.idLingua where dd.idToken = ad.idToken
) as ade
left join [DB1].[dbo].[a_utilitas] as utenti WITH (NOLOCK) ON t.idUser = utenti.idUserName
where
wod.deleted = 0
AND wi.itemType in(2,7)
AND (wod.StatoTimeStamp is null or wod.DataTimeStamp is null
or lastPointAttivaz.DataOraTransito>wod.DataTimeStamp)
AND t.esito is not null
AND tipi.idtipologia = 1
AND wo.tipooperazione not in ('GDC','COD')
```



# Comunicazione

## Rapporto cliente / materiale consegnato

A seconda del rapporto che avete instaurato con il cliente (più o meno gratificante) e l'interesse che avete verso il progetto che state seguendo, potrete valutare la quantità e la qualità del materiale che consegnate al cliente, questo per ottimizzare il rendimento dei vostri sforzi e poter intraprendere più progetti paralleli.

# Comunicazione

## Rapporto cliente / materiale consegnato

~~A seconda del rapporto che avete instaurato con il cliente (più o meno gratificante) potrete valutare la quantità e la qualità del materiale che consegnate al cliente, questo per ottimizzare il rendimento dei vostri sforzi e poter intraprendere più progetti paralleli.~~

## SBAGLIATO

Voi siete professionisti, e come tali fornite SEMPRE la massima qualità e precisione nel materiale consegnato,  
A PRESCINDERE DAL RAPPORTO CON IL CLIENTE E DALLA GRATIFICAZIONE CHE RICEVETE.

Perché agire così?

Perché la professionalità e cura che metterete nei vostri progetti saranno la vostra  
«REPUTAZIONE/CREDIBILITA'» che vi seguirà nella carriera professionale e abbassando il livello delle vostre  
consegne otterreste soltanto una auto-svalutazione della vostra professionalità, prima di tutto ai vostri stessi  
occhi ed anche agli occhi dei futuri cliente.