

SCHEDA PROGETTO				
Denominazione progetto				Anno
Descrizione del progetto e indicazione obiettivi operativi				
Risultati da conseguire				
PRIORITA' POLITICA				
AREA STRATEGICA				
OUTCOME		INDICATORI DI OUTCOME		
OBIETTIVO STRATEGICO (area di intervento)				
UNITA' ORGANIZZATIVE INTERNE COINVOLTE				
ALTRE STRUTTURE COINVOLTE				
DURATA				
INDICATORI DI MISURAZIONE PROGETTO	FONTI PER LA MISURAZIONE DELL'INDICATORE	TARGET I ANNO	TARGET II ANNO	TARGET III ANNO

Collegamento alla mappa strategica

BUDGET PROGETTO		
BUDGET ECONOMICO		
COSTI		
Descrizione CONTO CoGe	CONTO CoGe	importo
RICAVI		
Descrizione CONTO CoGe	CONTO CoGe	importo
BUDGET DEGLI INVESTIMENTI		
INVESTIMENTI		
Descrizione CONTO CoGe	CONTO CoGe	importo
DISINVESTIMENTI		
Descrizione CONTO CoGe	CONTO CoGe	importo

SCHEDA ATTIVITA'					
Tipologia attività			Anno		
Descrizione sintetica attività					
Risultati da conseguire					
Collegamento alla mappa strategica	PRIORITA' POLITICA				
	AREA STRATEGICA				
	OUTCOME		INDICATORI DI OUTCOME		
	OBIETTIVO STRATEGICO (area di intervento)				
	UNITA' ORGANIZZATIVE INTERNE E ALTRE STRUTTURE COINVOLTE				
DURATA					
INDICATORI DI MISURAZIONE ATTIVITA'	FONTI PER LA MISURAZIONE DELL'INDICATORE	TARGET I ANNO	TARGET II ANNO	TARGET III ANNO	

BUDGET ATTIVITA'		
BUDGET ECONOMICO		
COSTI		
Descrizione CONTO CoGe	CONTO CoGe	importo
RICAVI		
Descrizione CONTO CoGe	CONTO CoGe	importo
BUDGET DEGLI INVESTIMENTI		
INVESTIMENTI		
Descrizione CONTO CoGe	CONTO CoGe	importo
DISINVESTIMENTI		
Descrizione CONTO CoGe	CONTO CoGe	importo

SCHEDA OBIETTIVI DI PERFORMANCE ORGANIZZATIVA DELL'AUTOMOBILE CLUB

1) OBIETTIVI DI PERFORMANCE ORGANIZZATIVA LEGATI ALLA PROGETTUALITA' PESO 1):

MISSIONE	PRIORITA' POLITICA	AREA STRATEGICA	ATTIVITA'	INDICATORI	TARGET ASSEGNATO	PESO
totale						100,00%

2) OBIETTIVI DI PERFORMANCE ORGANIZZATIVA LEGATI AI PIANI DI MIGLIORAMENTO GESTIONALE PESO 2):

MISSIONE	PRIORITA' POLITICA	AREA STRATEGICA	ATTIVITA'	INDICATORI	TARGET ASSEGNATO	PESO
totale						100,00%

TOTALE 1) E 2) PESO TOTALE 1)+2)

100,00%

SCHEDA PIANO OPERATIVO DI DETTAGLIO					
Denominazione progetto/attività				Anno	
Descrizione sintetica del progetto					
Collegamento alla mappa strategica	PRIORITA' POLITICA				
	AREA STRATEGICA				
	OUTCOME		INDICATORI DI OUTCOME		
	OBIETTIVO STRATEGICO (area di intervento)				
<u>PIANO OPERATIVO DI DETTAGLIO</u>					
UNITA' ORGANIZZATIVA TITOLARE					
UNITA' ORGANIZZATIVE INTERNE COINVOLTE					
ALTRE STRUTTURE COINVOLTE					
DURATA					
INDICATORI DI MISURAZIONE PROGETTO	FONTI PER LA MISURAZIONE DELL'INDICATORE	TARGET I ANNO	TARGET II ANNO	TARGET III ANNO	

SCHEDA MONITORAGGIO TRIMESTRALE PERFORMANCE ORGANIZZATIVA DELL'AUTOMOBILE CLUB

ANNO

1° trimestre

2° trimestre

3° trimestre

1) OBIETTIVI DI PERFORMANCE ORGANIZZATIVA LEGATI ALLA PROGETTUALITA'

PESO 1):

MISSIONE	PRIORITA' POLITICA	AREA STRATEGICA	ATTIVITA'	INDICATORI	TARGET ASSEGNATO	TARGET AL TRIMESTRE	PESO
totale							100,00%

2) OBIETTIVI DI PERFORMANCE ORGANIZZATIVA LEGATI AI PIANI DI MIGLIORAMENTO GESTIONALE

PESO 2):

MISSIONE	PRIORITA' POLITICA	AREA STRATEGICA	ATTIVITA'	INDICATORI	TARGET ASSEGNATO	TARGET AL TRIMESTRE	PESO
totale							100,00%

TOTALE 1) E 2)

PESO TOTALE 1)+2)

VARIANZE OBIETTIVI PERFORMANCE ORGANIZZATIVA ANNO

OBIETTIVO OGGETTO DI VARIAZIONE

VARIANZE RELATIVE AI TEMPI DI REALIZZAZIONE

Scadenza originariamente:

Motivazioni dello scostamento

Nuova scadenza:

VARIANZE RELATIVE AI CONTENUTI

Descrivere l'entità delle modifiche di contenuto e le relative motivazioni.

VARIANZE DEL BUDGET ECONOMICO E DEL BUDGET DEGLI INVESTIMENTI

Descrivere l'entità delle modifiche di contenuto e le relative motivazioni.

del budget economico:

del budget degli investimenti:

VARIANZE DI INDICATORE / TARGET

Descrivere l'entità delle modifiche di contenuto e le relative motivazioni.

Note

SCHEDA VALUTAZIONE FINALE PERFORMANCE ORGANIZZATIVA DELL'AUTOMOBILE CLUB

ANNO

VALUTAZIONE FINALE

1) OBIETTIVI DI PERFORMANCE ORGANIZZATIVA LEGATI ALLA PROGETTUALITA'

PESO 1):

A	B	C	D	E	F	G	H	I = (G/F) x 100	L = I x H	M = L x PESO 1)
MISSIONE	PRIORITA' POLITICA	AREA STRATEGICA	ATTIVITA'	INDICATORI	TARGET ASSEGNATO	TARGET DI FINE ANNO	PESO RELATIVO	% conseguimento obiettivo rispetto al target	Punteggio	Punteggio ponderato
totale								100,00%		

2) OBIETTIVI DI PERFORMANCE ORGANIZZATIVA LEGATI AI PIANI DI MIGLIORAMENTO GESTIONALE

PESO 2):

A	B	C	D	E	F	G	H	I = (G/F) x 100	L = I x H	M = L x PESO 2)
MISSIONE	PRIORITA' POLITICA	AREA STRATEGICA	ATTIVITA'	INDICATORI	TARGET ASSEGNATO	TARGET DI FINE ANNO	PESO RELATIVO	% conseguimento obiettivo rispetto al target	Punteggio	
totale								100,00%		

TOTALE 1) E 2)

PESO TOTALE

1)+2)

SCHEDA OBIETTIVI PERFORMANCE INDIVIDUALE DIPENDENTI AREE A,B,C						ANNO	
Cognome:		Nome:					
A	B	C	D	E	F	G	
	Peso relativo	Peso					
Obiettivi di performance organizzativa dell'Automobile Club							
come da scheda performance organizzativa della struttura di riferimento	100%						
Specifici obiettivi di gruppo o individuali			Indicatore	Fonte	Target assegnato	Target finale	
.....							
.....							
.....							
Capacità e comportamenti professionali e organizzativi					Livello capacità e comportamento atteso	Livello capacità e comportamento finale	
come da dizionario delle competenze (allegato S)							
.....							
.....							
.....							
.....							
TOTALE		100%					
ASSEGNAZIONE							
Data e Firma per accettazione (TITOLARE)							
¹ vedi scheda valutazione finale performance organizzativa dell'Automobile Club							

SCHEDA VALUTAZIONE FINALE PERFORMANCE INDIVIDUALE DIPENDENTI AREE A,B,C							ANNO				
Cognome:		Nome:									
A	B	C	D	E	F	G	$H = (G / F) \times 100$	$I = (H \times B) / 100$	$L = I \times C$		
	Peso relativo	Peso									
Obiettivi di performance organizzativa										Punteggio ¹	Punteggio ponderato
come da scheda performance organizzativa della struttura di riferimento dell'Automobile Club	100%										
Specifici obiettivi di gruppo o individuali			Indicatore	Fonte	Target assegnato	Target finale	% conseguimento obiettivo rispetto al target	Punteggio	Punteggio ponderato		
.....											
.....											
.....											
Capacità e comportamenti professionali e organizzativi			Livello capacità e comportamento atteso		Livello capacità e comportamento finale	% capacità e comportamento rispetto al livello atteso	Punteggio	Punteggio ponderato			
come da dizionario delle competenze (allegato S)											
.....											
.....											
.....											
.....											
TOTALE		100%									
ASSEGNAZIONE											
Data e Firma per accettazione (TITOLARE)											

¹ vedi scheda valutazione finale performance organizzativa dell'Automobile Club

DIZIONARIO DELLE COMPETENZE

COMPETENZE AREA A

CONOSCENZA DELL'UFFICIO- Conoscenze del funzionamento operativo dell'Ufficio.

PROBLEM SOLVING - Capacità di risolvere i problemi ricorrenti nell'ambito della attività di riferimento.

RELAZIONI CON IL CLIENTE - Capacità di gestire relazioni con il cliente interno/esterno.

COMPETENZE AREA B

CONOSCENZA PROCESSI conoscenza dei processi lavorativi in cui è inserito e relative interrelazioni, applicando la normativa di riferimento.

CONOSCENZA DELL'ENTE conoscenza dell'organizzazione e dei servizi dell'Ente.

ORIENTAMENTO AL RISULTATO - Capacità di finalizzare il proprio impegno al conseguimento degli obiettivi dell'Ufficio.

PROBLEM SOLVING - Capacità di affrontare e risolvere le criticità nell'ambito del processi di riferimento.

ORIENTAMENTO ALLA CRESCITA PROFESSIONALE - Disponibilità al miglioramento delle proprie competenze professionali.

ORIENTAMENTO CLIENTE - Capacità di ascolto e interazione con il cliente interno ed esterno.

LAVORO DI GRUPPO - Capacità di lavorare in team

COMPETENZE AREA C

CONOSCENZA PROCESSI conoscenza dei processi lavorativi di riferimento in tutte le sue fasi e relative interrelazioni. Capacità di applicazione della relativa normativa.

CONOSCENZA SISTEMA ACI - Conoscenza della struttura e delle relazioni del Sistema ACI.

TENSIONE AL RISULTATO - Capacità di organizzare la propria attività per il conseguimento degli obiettivi.

PROBLEM SOLVING - Capacità di affrontare e risolvere le criticità

ORIENTAMENTO ALLA CRESCITA PROFESSIONALE - Capacità di utilizzare gli strumenti formativi per il miglioramento dell'attività lavorativa.

ORIENTAMENTO CLIENTE - Attenzione ai bisogni e alle attese del cliente interno ed esterno.

COMUNICAZIONE - Capacità di relazionarsi con il proprio interlocutore.

LAVORO DI GRUPPO- Capacità di interazione e sviluppo del lavoro in team