



COMUNE di MIRANO
Città Metropolitana di Venezia

<p>SCHEDA DI VALUTAZIONE DELLE PRESTAZIONI PERSONALE CON POSIZIONE ORGANIZZATIVA</p>

<p>INFORMAZIONI ANAGRAFICHE</p>
--

<p>Nome e Cognome:</p>

<p>Posizione Organizzativa ricoperta:</p>

<p>Periodo oggetto di valutazione:</p>
--

I SEZIONE: VALUTAZIONE DEI COMPORTAMENTI ORGANIZZATIVI					
AREA GESTIONALE	1	2	3	4	5
1. Competenze professionali espresse:					
1.1 Applicare l'insieme di competenze professionali richieste dal proprio ruolo.					
2. Orientamento ai risultati:					
2.1 Assumere un comportamento costantemente mirato al perseguimento degli obiettivi.					
2.2 Fornire stimoli ai collaboratori per il perseguimento degli obiettivi.					
3. Impegno verso l'organizzazione:					
3.1 Adeguare i propri comportamenti alle necessità dell'organizzazione.					
3.2 Anteporre la mission aziendale alle priorità del proprio ruolo.					
3.3 Adeguare i comportamenti alla mission aziendale ricercando sinergie ed integrazioni tra le risorse.					
4. Programmazione:					
4.1 Definire piani d'azione per dare attuazione ai programmi stabiliti in relazione alla propria sfera di autonomia e responsabilità.					
4.2 Stabilire la priorità delle azioni da intraprendere per la realizzazione di tali piani.					
5. Capacità di decisione:					
5.1 Saper individuare i risultati attesi.					
5.2 Saper assumere responsabilmente le decisioni migliori in termini di efficacia ed efficienza.					
6. Controlli:					
6.1 Definire i criteri di controllo dell'andamento dei programmi realizzando verifiche periodiche.					
6.2 Individuare le cause di eventuali scostamenti, correggendoli.					
TOTALE AREA					
VALORE MEDIO AREA (= TOT/12)					

NOTA:

- 1 = non ha espresso il comportamento
- 2 = ha parzialmente espresso il comportamento
- 3 = ha espresso il comportamento adeguatamente
- 4 = ha ampiamente espresso il comportamento
- 5 = ha espresso il comportamento in maniera ottimale

AREA RELAZIONALE	1	2	3	4	5
7. Gestione delle risorse umane:					
7.1 Motivare e valorizzare i propri collaboratori.					
7.2 Creare i presupposti affinché vi sia fungibilità all'interno dei servizi.					
8. Leadership e gestione del gruppo:					
8.1 Creare i presupposti per una cultura di gruppo.					
8.2 Coordinare e orientare il gruppo ai risultati.					
8.3 Creare i presupposti per sviluppare processi di delega.					
8.4 Saper gestire i conflitti.					
9. Comunicazione organizzativa:					
9.1 Diffondere informazioni e conoscenze a colleghi / collaboratori.					
9.2 Prevedere e programmare specifici momenti e metodologie per comunicare efficacemente con i propri colleghi e collaboratori.					
10. Atteggiamento problem solving:					
10.1 Saper selezionare le alternative rilevanti individuando la soluzione più opportuna, cogliendone opportunità di rischio e di successo.					
10.2 Individuare le alternative fondamentali in termini di vantaggi e svantaggi, vincoli e opportunità, costi e benefici.					
11. Orientamento all'utenza interna ed esterna:					
11.1 Adottare un comportamento orientato agli utenti.					
11.2 Rappresentare all'interno dell'organizzazione le esigenze degli utenti.					
TOTALE AREA					
VALORE MEDIO AREA (= TOT/12)					

NOTA:

- 1 = non ha espresso il comportamento
- 2 = ha parzialmente espresso il comportamento
- 3 = ha espresso il comportamento adeguatamente
- 4 = ha ampiamente espresso il comportamento
- 5 = ha espresso il comportamento in maniera ottimale

AREA INNOVAZIONE	1	2	3	4	5
12. Innovazione:					
12.1 Porsi come agente di cambiamento all'interno del proprio ambito, in accordo con il dirigente.					
12.2 Ricercare proposte per innovare i processi di lavoro.					
13. Flessibilità:					
13.1 Disponibilità ad accettare suggerimenti e proposte nuove.					
13.2 Promuovere cambiamenti all'interno del proprio ambito, in accordo con il dirigente.					
TOTALE AREA					
VALORE MEDIO AREA (= TOT/4)					

NOTA:

- 1 = non ha espresso il comportamento
- 2 = ha parzialmente espresso il comportamento
- 3 = ha espresso il comportamento adeguatamente
- 4 = ha ampiamente espresso il comportamento
- 5 = ha espresso il comportamento in maniera ottimale

A) VALUTAZIONE MEDIA DEI COMPORAMENTI ORGANIZZATIVI			
	VALORI ASSOLUTI	PESO	VALORI PESATI
VALORE MEDIO AREA GESTIONALE		30%	
VALORE MEDIO AREA RELAZIONALE		30%	
VALORE MEDIO AREA INNOVAZIONE		40%	
VALORE MEDIO COMPORAMENTI ORGANIZZATIVI		100%	

II SEZIONE: GRADO DI RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI ASSEGNATI

OBIETTIVI:	PUNTEGGIO DI RAGGIUNGIMENTO DELL'OBIETTIVO:						
	1	2	3	4	5	PESO	VALORE PESATO
Obiettivo 1							
Obiettivo 2							
Obiettivo di sviluppo							
Obiettivo 3							
VALUTAZIONE MEDIA DEL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI ASSEGNATI (RISULTATI)							

Obiettivi assegnati

NOTA:

raggiungimento degli obiettivi: < 25%	punteggio assegnato: 1
raggiungimento degli obiettivi: ≥ 25% e < 50%	punteggio assegnato: 2
raggiungimento degli obiettivi: ≥ 50% e < 75%	punteggio assegnato: 3
raggiungimento degli obiettivi: ≥ 75% e < 90%	punteggio assegnato: 4
raggiungimento degli obiettivi: ≥ 90%	punteggio assegnato: 5

III SEZIONE: TREND DI SVILUPPO

Data della precedente rilevazione: _____ / _____ / _____

Tendenza della rilevazione: peggioramento
 costante
 miglioramento

Possibili azioni finalizzate al miglioramento:

IV SEZIONE: VALUTAZIONE DI SINTESI DELLA PRESTAZIONE NEL SUO

	VALORI ASSOLUTI	PESO	VALORI PESATI
VALUTAZIONE DIRIGENTE		40%	
OBIETTIVI PEG		60%	
TOTALE			

Mirano, _____ / _____ / _____

FIRMA DEL VALUTATORE

V SEZIONE: CONSIDERAZIONI DEL VALUTATO

Mirano, ____/____/____

FIRMA DEL VALUTATO
