

COMUNE DI FRATTA POLESINE
PROVINCIA DI ROVIGO

NUCLEO DI VALUTAZIONE DELLA PERFORMANCE, EX D.LGS. 150/2009

Il Nucleo di valutazione nella persona del Dott. Prandini Gino, in data 05-05-2018, preso conoscenza del Piano della Performance anno 2017, approvato con deliberazione di G. C. n. 71 del 21.09.2017, nonché della Relazione Previsionale e Programmatica e del PEG relativi all'anno 2017 ha esaminato la documentazione prodotta dai Responsabili di posizioni organizzativa dell'Area Amm./vo Contabile e dell'Area Tecnica/Vigilanza approvando le valutazioni di competenza inerenti a:
-verifica dei risultati dei Responsabili titolari delle posizioni organizzative per l'anno 2017;
-verifica della realizzazione dei progetti obiettivo di cui al piano della performance relativo al 2017;
-verifica del raggiungimento degli obiettivi finalizzati alla produttività 2017.

INDENNITA' DI RISULTATO DELLE POSIZIONI ORGANIZZATIVE

Il Nucleo di valutazione dopo aver verificato e analizzato gli obiettivi posti in carico alle posizioni organizzative, verificando gli obiettivi di bilancio, entrate e spese effettuate nei settori di competenza. Esaminato il Piano della Performance, il PEG e la Relazione Previsionale e Programmatica. Esaminate le relazioni dei Responsabili di P.O.

Vista la metodologia di valutazione dei responsabili di P.O in vigore presso l'Ente, la quale prevede tre ambiti di valutazione:

- 1) Valutazione degli obiettivi/Risultati/performance organizzativa (40%)
- 2) Valutazione della capacità di predisposizione documenti di programmazione (10%)
- 3) Valutazione delle capacità direzionali – comportamenti organizzativi e gradi di collaborazione e gestione delle relazioni - (50%).

Il nucleo di valutazione prosegue poi sulla base delle relazioni dei responsabili di Posizioni Organizzativa a valutare i dati di cui al fattore 1 in cui in base alla percentuale di raggiungimento degli obiettivi viene proposto il seguente punteggio:

NOMINATIVO	% RAGGIUNGIMENTO OBIETTIVI	PUNTI	PUNTEGGIO RAPPORATO AL FATTORE 1

Si procede poi con la valutazione del Fattore 2.

Viste le relazioni si propongono i seguenti punteggi:

NOMINATIVO	PUNTI	PUNTEGGIO RAPPORATO AL FATTORE 2

Si procede infine alla valutazione del fattore 3 proponendo i seguenti risultati:

CAPACITA' GESTIONALI

Rispetto del Budget finanziario assegnato
capacità di leadership: saper organizzare il consenso per raggiungere gli obiettivi dell'amministrazione

2-4-6-8-10

1-2-3-4-5

COMPORAMENTI ORGANIZZATIVI



capacità di programmare,
organizzare e controllare le attività
del proprio settore

1-2-3-4-5

capacità di soluzione dei problemi
flessibilità e adattabilità rispetto a
situazioni di carenza di risorse
flessibilità rispetto alle competenze
svolte

1-2-3-4-5

1-2-3-4-5

1-2-3-4-5

**GRADO DI COLLABORAZIONE E
GESTIONE RELAZIONI**

capacità di relazionarsi
positivamente con gli utenti esterni
e interni

1-2-3-4-5

rispetto dei tempi e dei lavori
concordati

1-2-3-4-5

capacità di interrelarsi, collaborare
e negoziare con gli altri settori
capacità d'iniziativa

1-2-3-4-5

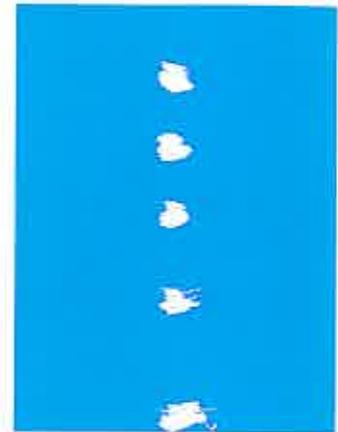
personale: saper influenzare
attivamente gli eventi

1-2-3-4-5

capacità di proporre modifiche
procedurali o strumentali dirette a
migliorare la "performance" del
settore

1-2-3-4-5

TOTALE



CAPACITA' GESTIONALI

**Rispetto del Budget finanziario
assegnato**

2-4-6-8-10

capacità di leadership: saper
organizzare il consenso per
raggiungere gli obiettivi
dell'amministrazione

1-2-3-4-5

capacità di programmare,
organizzare e controllare le attività
del proprio settore

1-2-3-4-5

capacità di soluzione dei problemi
flessibilità e adattabilità rispetto a
situazioni di carenza di risorse
flessibilità rispetto alle competenze
svolte

1-2-3-4-5

1-2-3-4-5

1-2-3-4-5

**COMPORAMENTI
ORGANIZZATIVI**



**GRADO DI COLLABORAZIONE E
GESTIONE RELAZIONI**

capacità di relazionarsi
positivamente con gli utenti esterni
e interni

1-2-3-4-5

rispetto dei tempi e dei lavori
concordati

1-2-3-4-5

capacità di interrelarsi, collaborare
e negoziare con gli altri settori
capacità d'iniziativa

1-2-3-4-5

personale: saper influenzare
attivamente gli eventi

1-2-3-4-5

