



Politecnico
di Bari

Dirigente	Nome e Cognome:
	Direzione _____

Performance di Ateneo	Selezione Indicatori strategici (impatto) influenzabili dal valutato	
		Punteggio ponderato (peso 10/100) 0,00
Performance organizzativa	A) Risultati obiettivi operativi trasversali a più strutture o della struttura/gruppo in cui è coinvolto il valutato	
		Punteggio ponderato (peso 50/100) 0,00
	B) Risultati indicatori customer satisfaction del servizio in cui è coinvolto il valutato	
		Punteggio ponderato (peso 10/100) 0,00

	AREE	CAPACITA'	Descrittori comportamentali	Punteggio assegnato	Note (inserire idonea motivazione in caso di attribuzione di punteggio = 1 o =5)	Punteggio ponderato
Competenze comportamentali	GESTIONE	PROGRAMMAZIONE	E' in grado di impostare, pianificare e organizzare il lavoro (proprio o altrui) per obiettivi utilizzando in modo efficiente ed efficace le risorse a propria disposizione			0
		CONTROLLO	Monitora in itinere le attività (proprie o altrui) per prevenire errori e individuare azioni correttive.			0
		QUALITA'	Mette in atto comportamenti finalizzati all'economicità dei processi e alla qualità dei prodotti/servizi finali.			0
		TEMPI E COMPLIANCE	Gestisce i propri tempi di lavoro, in modo da garantire efficacia ed efficienza nel raggiungimento dei risultati, rispettando le regole, le priorità e le scadenze fissate dall'Amministrazione			0
		VALUTAZIONE DEI PROPRI COLLABORATORI	Valuta in modo differenziato i propri collaboratori sulla base delle diverse performance osservate stimolando il miglioramento continuo			0
	RELAZIONI	RELAZIONE	Crea relazioni positive con interlocutori interni ed esterni all'organizzazione, valorizzando il contributo che ciascuno può dare nel raggiungimento degli obiettivi e favorendo nuove connessioni che possono fornire scambi arricchenti			0
		LEADERSHIP	Rappresenta un autorevole punto di riferimento per gli altri (collegi, utenti, amministratori, ecc.) ed esercita una positiva influenza sugli altri, facendo leva sulla propria competenza, serietà, responsabilità, calore umano, energia e passione.			0
		ORIENTAMENTO ALL'UTENTE	Dimostra di saper cogliere le esigenze degli utenti interni ed esterni e di orientare la propria attività al soddisfacimento delle loro esigenze, coerentemente con gli standard e gli obiettivi organizzativi.			0
		BENESSERE ORGANIZZATIVO*	Risultato normalizzato dell'indagine sul benessere organizzativo per la sezione relativa alla valutazione del superiore gerarchico			0

Data _____

scheda di sintesi



Politecnico
di Bari

Dirigente	Nome e Cognome:
	Direzione _____

INNOVAZIONE	CONTRIBUTO ALLE STRATEGIE DELL'ENTE	Dimostra interesse, conosce le linee strategiche dell'Ente ed offre contributi specifici alla loro definizione: si informa sistematicamente ed è attento all'evoluzione dell'Ente.			0
	INIZIATIVA	Si attiva in modo autonomo nell'ambito delle proprie responsabilità e dei propri compiti, senza attendere indicazioni dagli altri e senza subire gli eventi.			0
	INNOVAZIONE	Sa leggere il contesto, identificando approcci, idee e soluzioni in grado di determinare l'introduzione o l'implementazione di buone pratiche per il miglioramento della performance dei processi e delle risorse gestiti			0
	ORIENTAMENTO AL RISULTATO	Indirizza costantemente ed efficacemente le proprie energie al conseguimento degli obiettivi prefissati, ricercando il miglioramento continuo e definendo livelli di prestazione sfidanti			0
Punteggio ponderato (peso 30/100)					0,00

Totale complessivo IPI **0**

SCALA DI VALUTAZIONE	insufficiente	1
	sufficiente	2
	discreto	3
	buono	4
	ottimo	5

Il valutato

Il direttore generale pro tempore



Politecnico
di Bari

Struttura
Direzione _____

Performance organizzativa			% raggiungimento target 201_
	Obiettivi operativi		
	1.....		
	2.....		
	n.....		
	A) Risultati obiettivi operativi trasversali a più strutture o della struttura/gruppo in cui è coinvolto il valutato		Media
B) Risultati indicatori customer satisfaction del servizio in cui è coinvolto il valutato			

Scala di valutazione degli obiettivi		
Livello di raggiungimento	Significato	punteggio su base 100
< Soglia	fino a questo valore l'obiettivo non si considera raggiunto	meno di 70
Soglia	risultato minimo atteso: tra 70% e 85% del target	80
Quasi target	obiettivo non pienamente raggiunto: tra 86% e 95% del target	90
Target	obiettivo pienamente raggiunto: tra 96% e 105% del target	100
Eccellenza	risultato superiore alle attese: oltre 105% del target	110

Tipo obiettivo	OBIETTIVI DI MIGLIORAMENTO	INDICATORI	STATO ATTUALE (Scala da 1 a 6)	STRUTTURA I LIVELLO	STRUTTURA II LIVELLO	STRUTTURA III LIVELLO
customer satisfaction	Miglioramento gradimento servizi _____			Direzione _____	Settore _____	Ufficio _____
customer satisfaction	Miglioramento gradimento servizi _____			Direzione _____	Settore _____	Ufficio _____

MEDIA	
-------	--

TARGET	
--------	--

RISULTATO NORMALIZZATO SU BASE 100	
------------------------------------	--