

AREA VALUTAZIONE DEGLI OBIETTIVI ASSEGNATI
OBIETTIVI INDICATORI VALUTAZIONE NUMERICA PUNTEGGIO

1.0 - 5 6 - 20 21 - 36

No Parzial. Si

2.0 - 5 6 - 20 21 - 36

No Parzial. Si

3.0 - 5 6 - 20 21 - 36

No Parzial. Si

4.0 - 5 6 - 20 21 - 36

No Parzial. Si

5.0 - 5 6 - 20 21 - 36

No Parzial. Si

6.0 - 5 6 - 20 21 - 36

No Parzial. Si

7.0 - 5 6 - 20 21 - 36

No Parzial. Si

Punteggio Totale

(Sommatore punteggi/N° ob.)

AREA VALUTAZIONE DEI COMPORTAMENTI

FATTORI VALUTAZIONE NUMERICA PUNTEGGIO

1. ORGANIZZAZIONE E DIREZIONE 0 – 12 13 – 24 25 – 36

Capacità dimostrata di chiarire gli obiettivi, di tradurre gli obiettivi in piani di azione, di coordinare ed ottimizzare

Bassa Media Alta
le risorse impiegate

2. INNOVAZIONE 0 – 12 13 – 24 25 – 36

Capacità dimostrata di stimolare l'innovazione sostenendo in modo costruttivo gli interventi già attivati

Bassa Media Alta
o da attivarsi a livello tecnologico ed organizzativo/procedurale, favorendo l'intraprendenza e la formazione dei collaboratori

3. INTEGRAZIONE 0 – 12 13 – 24 25 – 36

Capacità dimostrata di lavorare in gruppo e di collaborare con persone inserite in altri settori/Enti al fine

Bassa Media Alta
della realizzazione dei progetti o della risoluzione di problemi

4. ORIENTAMENTO AL CLIENTE 0 – 12 13 – 24 25 – 36

Capacità dimostrata di ascoltare e mettere in atto soluzioni che, pur nel rispetto delle regole organizzative

Bassa Media Alta
non comportino un'applicazione pedissequa e distorta delle norme (burocratizzazione) al fine della soddisfazione del cliente interno ed esterno all'Amministrazione e del raggiungimento di alti traguardi qualitativi del servizio

5. VALUTAZIONE 0 – 12 13 – 24 25 – 36

Capacità dimostrata di utilizzo dello strumento valutativo nei confronti dei propri collaboratori

Bassa Media Alta

Punteggio totale

(Somatoria punteggi/N° fatt. comp.)

AREA VALUTAZIONE DEI COMPORAMENTI

COGNOME E NOME:

1. ORGANIZZAZIONE E DIREZIONE

Autovalutazione

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35
36

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35
36

2. INNOVAZIONE

Autovalutazione

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35
36

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35
36

3. INTEGRAZIONE

Autovalutazione

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35
36

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35
36

4. ORIENTAMENTO AL CLIENTE

Autovalutazione

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35
36

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35
36

5. VALUTAZIONE

Autovalutazione

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35
36

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35
36

**AREA VALUTAZIONE GLOBALE FINALE
VALUTAZIONE GLOBALE FINALE DEL VALUTATORE**

Raggiungimento obiettivi

Contesto operativo 2 5 8

Bassa Media Alta

Strategicità degli obiettivi 0 - 6 7 - 12 13 - 20

Bassa Media Alta

Comportamenti

Punteggio finale

OSSERVAZIONI DEL VALUTATO

ATTI GESTIONALI INERENTI IL VALUTATO NECESSARI (es. corsi di formazione, ...)

DATA