

sede legale:
I - 80132 Napoli
Piazza S. M. degli Angeli a Pizzofalcone 1

sede operativa:
I - 80133 Napoli
Piazza Bovio 33

Reliance
Consulting Group srl
P. IVA 08068251217

Reliance
Consulting Group



Napoli, 28/03/2024
Prot. N. RCG 27/2024

Spett.le
Fondimpresa
Via dei Villini, 3/a, 00161 Roma (RM)

Oggetto: offerta tecnico-economica per attività di progettazione e implementazione di un sistema di performance management.





OFFERTA TECNICA

A seguito del fabbisogno espresso dalla Committenza, Reliance Consulting Group (di seguito RCG) propone un progetto di riprogettazione ed implementazione del sistema di performance management, come di seguito descritto.

Il progetto

Al fine di ottimizzare, in termini di efficacia ed efficienza, il sistema di valutazione delle performance precedentemente adottato in Azienda, RCG propone un progetto che, mediante le fasi di seguito descritte, miri ad una revisione e riprogettazione di quanto ad oggi presente in Azienda in termini di performance management.

Fasi di progetto

a. Analisi

In questa fase di start up del progetto, la Consulenza analizzerà il sistema attualmente adottato relativamente alla valutazione delle performance e la documentazione organizzativa esistente. Successivamente, incontrerà la Committenza per discutere in merito alla vision che ispirerà il nuovo sistema di valutazione delle prestazioni.

b. Progettazione del sistema di performance management

Sulla base dell'analisi condotta durante la precedente fase, RCG provvederà ad una puntuale progettazione, mediante il coinvolgimento attivo dei principali attori del processo di valutazione, ed alla successiva condivisione con la Committenza del sistema e degli strumenti necessari a massimizzare l'efficacia e l'oggettività della valutazione.

Output di questa fase sarà dunque la definizione dell'intero sistema tramite:

- l'articolazione del sistema di valutazione delle prestazioni, comprendente le componenti oggettive, appartenenti alla sfera dei risultati quantitativi raggiunti, e le componenti soggettive, appartenenti alla sfera dei comportamenti organizzativi agiti;
- le fonti di valutazione;
- i tempi di valutazione;
- i sistemi di calcolo necessari per la sintesi delle valutazioni;
- il sistema di calcolo ed erogazione dei premi (*compensation*);





- i singoli strumenti (schede di valutazione, manuale di valutazione, diari di bordo, ecc.).

c. Supporto nella formulazione degli obiettivi

In questa fase, si procederà alla definizione degli obiettivi quantitativi e qualitativi.

Obiettivi quantitativi

Gli obiettivi quantitativi sono definiti dai valutatori e validati dal Direttore Generale. Il ruolo dei consulenti di Reliance è di tipo metodologico: essi potranno dare suggerimenti in termini di benchmark e orienteranno i valutatori verso l'applicazione della metodologia SMART nella formulazione degli obiettivi.

L'assegnazione di obiettivi Specifici, Misurabili, Attuabili, Rilevanti e Temporalmente definiti consentirà infatti di trarre i seguenti vantaggi:

- il valutato vedrà assegnarsi obiettivi molto chiari rispetto a cosa fare, con quali risultati attesi, con quale scadenza temporale. Inoltre, attraverso la specifica dei KPIs, avrà ben chiare le fonti oggettive attraverso le quali verranno misurati e valutati i suoi livelli di performance;
- il valutatore, seguendo la metodologia sopradescritta, avrà una griglia di valutazione oggettiva delle performance delle risorse e aumenterà il livello di efficacia della successiva fase di comunicazione;
- l'organizzazione avrà la garanzia che il processo di assegnazione e verifica del raggiungimento degli obiettivi si baserà, nella sua interezza, su criteri di chiarezza e rilevanza aziendale avendo come punti di riferimento le strategie e le politiche organizzative.

Obiettivi qualitativi

RCG avrà il ruolo di suggerire obiettivi, modalità e fonti di rilevazione relativamente ai comportamenti organizzativi attesi, oltre che di progettare strumenti ad hoc per le specifiche esigenze di rilevazione.

L'output di questa fase sarà la definizione degli obiettivi SMART, dei KPIs e dei pesi ponderati da attribuire ad ogni obiettivo.

d. Supporto nell'assegnazione degli obiettivi

Il colloquio di assegnazione degli obiettivi ha lo scopo di presentare il sistema di valutazione e di condividere con i propri collaboratori gli obiettivi connessi a ciascuno in riferimento al proprio ruolo. Questa fase è di particolare importanza poiché finalizzata ad ottenere la responsabilizzazione necessaria per il conseguimento dei risultati e la condivisione del sistema e dei criteri in base ai quali





avverrà la valutazione.

Successivamente ad un incontro preliminare di briefing tra la Consulenza ed ogni valutatore, della durata di circa un'ora, ciascun valutatore sarà affiancato da un consulente RCG durante il primo colloquio di assegnazione degli obiettivi. A conclusione di ogni colloquio, il consulente fornirà un *feedback* puntuale al valutatore in termini di punti di forza ed aree di miglioramento rispetto alla sua comunicazione verbale e non verbale, affinché possa efficacemente procedere in autonomia nei successivi colloqui.

e. Affiancamento ai valutatori nei colloqui di *feedback* intermedi e finale

Basandosi sulle logiche descritte in precedenza, durante il periodo di valutazione ed al termine dello stesso, successivamente ad un incontro preliminare di briefing tra la Consulenza ed ogni valutatore, della durata di circa un'ora, ogni valutatore sarà affiancato da un consulente RCG nel primo colloquio relativo a due incontri di *feedback* intermedi ed all'incontro di *feedback* finale. Durante i colloqui, della durata di circa 30 minuti, il valutatore sarà osservato al fine di ricevere a sua volta un *feedback* in riferimento alle proprie modalità comunicative, al fine di procedere efficacemente in autonomia nei successivi colloqui.





OFFERTA ECONOMICA

In considerazione del valore strategico che attribuiamo al rapporto di collaborazione con Fondimpresa, RCG propone un onorario pari a Euro 25.000,00 + IVA.

Resta da concordare il costo relativo alle trasferte dei consulenti, da includere in un rimborso a forfait.

Modalità di fatturazione:

- Il 30% a conferimento incarico;
- il 40% dopo un mese dall'inizio delle attività;
- il saldo a conclusione dell'intero percorso.

Modalità di pagamento: a ricevimento fattura.

La presente offerta è valida se sottoscritta entro il 30 giugno 2024.

Fondimpresa
Per accettazione

L'Amministratore Unico di
Reliance Consulting Group S.r.l.
dott.ssa Matilde Marandola

