

Allegato D

ATTRIBUZIONE DELL'INDENNITÀ DI RISULTATO PER L'ESERCIZIO 2012 SCHEMA DI NEGOZIAZIONE DEGLI OBIETTIVI E DELLE CAPACITÀ

Dirigente:

Ing. Vincenzo IALONGO

Posizione organizzativa:

Direttore

Servizio: Tecnico strumentale, Informatica, Sicurezza sui luoghi di lavoro

Indennità Di Risultato:

la retribuzione individuale di risultato è ripartita in tre quote:

- [α] legata al conseguimento degli obiettivi e valutata per il 50%
- [β] legata alle capacità espresse nella direzione e valutata per il 40%
- [γ] legata alla disponibilità e valutata per il 10%.

CONSEGUIMENTO OBIETTIVI

Nel negoziare gli obiettivi da raggiungere entro l'anno, il valutatore e il dirigente definiscono il criterio di misurazione (il parametro in base al quale sarà valutata la percentuale di raggiungimento dell'obiettivo).

Gli obiettivi negoziati debbono riferirsi alle priorità indicate dagli obiettivi dell'Ufficio di presidenza, come espressi nei documenti programmatici.

In linea di massima il numero degli obiettivi sarà limitato a non più di cinque, e, comunque dovranno essere congrui con le risorse assegnate al dirigente e funzionali all'attività svolta dalla struttura interessata.

Tabella per l'individuazione degli obiettivi

Descrizione		Peso %
1	Studio di fattibilità di una rete wireless presso la sede del Consiglio regionale e successiva progettazione ed realizzazione.	15
Criterio per la misurazione dell'obiettivo n. 1: tempo; qualità.		
2	Formulazione del bando per la realizzazione del nuovo complesso immobiliare in sostituzione della tensostruttura.	30
Criterio per la misurazione dell'obiettivo n. 2: tempo; qualità.		
3	Progettazione per la ricollocazione della tensostruttura all'interno del parco Rabin.	10
Criterio per la misurazione dell'obiettivo n. 3: tempo; qualità.		
4	Progettazione e realizzazione, previo recupero dei locali ex centrale termica, dei nuovi uffici per il servizio stampa, per il comitato di controllo contabile.	45
Criterio per la misurazione dell'obiettivo n. 4: tempo; qualità.		

N. B. Il valutatore ed il dirigente possono negoziare anche pesi differenziati dei singoli obiettivi, purché il totale sia uguale a 100. In tal caso, in sede di valutazione del conseguimento degli stessi, la media sarà quella derivante dalla somma dei prodotti del peso percentuale negoziato moltiplicato per il grado percentuale di raggiungimento. Diversamente tutti gli obiettivi si intendono dello stesso peso.