

ALLEGATO B

CAPITOLATO TECNICO

PER L’AFFIDAMENTO RELATIVO A UN PERCORSO FORMATIVO PER DIRIGENTI, QUADRI E IMPIEGATI BASATO
SUL MODELLO SVILUPPATO DA *PATRICK LENCIONI* NEL LIBRO *LA GUERRA NEL TEAM*

UNITÀ RICHIEDENTE: SERVIZIO DI FORMAZIONE INTERNA

22 gennaio 2020

PREMESSA

ANPAL Servizi S.p.A., nell'ambito del Piano di formazione aziendale 2020, intende organizzare un percorso formativo mirato a conoscere e applicare il modello di *Patrick Lencioni* sviluppato nel suo libro *La guerra nel team*.

I destinatari della formazione, sono Dirigenti, Quadri e Impiegati di ANPAL Servizi con funzioni di coordinamento, come dettagliato più avanti.

Le attività di formazione si svolgeranno c/o la sede di ANPAL Servizi in Roma, via Guidubaldo del Monte 60.

OGGETTO DEL SERVIZIO RICHIESTO:

1. Organizzazione ed erogazione di 2 di workshop distribuiti in 5 edizioni e con le specifiche indicate di seguito:

1.1 Il primo workshop è rivolto al top management di ANPAL Servizi (6 Dirigenti apicali), tra i quali l'Amministratore Unico.

L'obiettivo di questo workshop è quello di trasferire e condividere aspetti metodologici e strumenti sui quali si basa la metodologia di *Patrick Lencioni* e definire la strategia che sarà applicata per il workshop diretto a Dirigenti, Quadri e Impiegati coinvolti successivamente nel percorso.

La durata ipotizzata per questo workshop è di **1 giorno e mezzo**.

1.2 Il secondo workshop, di una durata massima di **2 giorni** è rivolto a Dirigenti, Quadri e Impiegati che ricoprono funzioni di coordinamento. Questo secondo workshop sarà organizzato in 4 edizioni:

1.2.1 2 edizioni alle quali parteciperanno i Direttori apicali e i e i loro riporti diretti, totalizzando circa 40 partecipanti distribuiti nelle 2 edizioni.

1.2.2 2 edizioni alle quali parteciperanno i responsabili di secondo livello e i loro riporti diretti, per circa 30 partecipanti distribuiti nelle 2 edizioni.

L'obiettivo di questo workshop è di trasferire e condividere aspetti metodologici e strumenti sui quali si basa la metodologia di *Patrick Lencioni*, nonché di identificare modalità operative per la sua introduzione e applicazione in ANPAL Servizi. Nello specifico:

- condividere cosa significa fare parte ed essere un team e rafforzare la capacità per incrementare la coesione del team;
- comprendere i fabbisogni di un team coeso analizzando le 5 disfunzioni del modello di team;
- analizzare la maturità del team rispetto alle esigenze di un team maturo;
- saper sviluppare un piano di azioni per migliorare il lavoro del team;
- riconoscere gli stili di conflitti e saper intraprendere azioni per rafforzare la fiducia.

2. Fornitura di materiali didattici e strumenti che potranno essere utilizzati dai partecipanti

L'insieme dei partecipanti sarà in possesso del libro di *Patrick Lencioni*, *La guerra nel team*, precedentemente all'avvio della formazione e, pertanto, la presente richiesta non prevede la fornitura di tale testo.

Gli Operatori Economici indicheranno dettagliatamente quali materiali didattici o di supporto metteranno a disposizione dei partecipanti.

3. Report dettagliato sul lavoro svolto

I contenuti del report saranno concordati con la Stazione Appaltante prima dell'avvio delle attività.

PRESENTAZIONE OFFERTA TECNICA:

Le offerte tecniche prodotte dovranno dettagliare i seguenti argomenti:

- sviluppo della proposta formativa, come richiesto nel paragrafo “*oggetto del servizio richiesto*”, sulla base del metodo di *Patrick Lencioni*;
- l’organizzazione e i contenuti dei workshop, inclusi i lavori di gruppo;
- i materiali e le dispense che saranno forniti, indicando - in particolare per i materiali di lavoro in aula - se sono specifici per l’applicazione della metodologia di *Patrick Lencioni*;
- differenze di approccio didattico fra le due tipologie di workshop (workshop Dirigenti apicali 6 partecipanti e workshop per Dirigenti Quadri e impiegati)
- i riferimenti di interventi e/o esperienze svolte presso altre aziende riguardo la metodologia di *Patrick Lencioni*;
- personale qualificato: dovrà essere indicato il numero di consulenti e facilitatori coinvolti per le attività formative, il loro profilo e l’esperienza professionale maturata, **allegando i relativi CV**.

Il punteggio relativo all’Offerta Tecnica (max 70 punti) sarà assegnato sulla base della valutazione dei seguenti criteri

	CRITERIO DI VALUTAZIONE	PUNTEGGIO
A	Coerenza della proposta formativa con le tematiche affrontate nella metodologia sviluppata da <i>Patrick Lencioni</i> nel suo libro <i>La guerra nel team</i> ;	Da 0 a 20
B	Esperienza pregressa degli operatori economici riguardo la metodologia di <i>Patrick Lencioni</i> allegando sia i materiali utilizzati in precedenza per illustrare la loro esperienza sia i CV dei formatori a cui sarà affidata l’erogazione della formazione.	Da 0 a 20
C	Specificità proposte per differenziare il primo workshop rivolto ai Dirigenti apicali e il secondo workshop rivolto a Dirigenti, Quadri e Impiegati.	Da 0 a 10
D	Organizzazione e strutturazione delle attività didattiche e descrizione delle stesse specificando l’alternanza tra i lavori di gruppo e le lezioni frontali;	Da 0 a 10
E	Materiali didattici e strumenti proposti.	Da 0 a 10
	PUNTEGGIO MAX OFFERTA TECNICA	70

L’offerta tecnica deve essere prodotta e sottoscritta digitalmente dal legale rappresentante o da altro soggetto dotato di comprovati poteri di firma. L’offerta tecnica va redatta in lingua italiana e non dovrà eccedere i 15 (quindici) fogli formato A4 (2 facciate per foglio) (sono esclusi dal conteggio: la copertina, l’indice, i cv e materiali dimostrativi allegati).

TEMPI DI REALIZZAZIONE DEL SERVIZIO

ANPAL Servizi S.p.A. concorderà con la Società aggiudicataria le date individuate per l’erogazione delle attività formative. L’affidamento avrà la durata di 6 mesi dalla stipula del contratto.

OBBLIGHI ED ONERI A CARICO DELL’IMPRESA

L’Aggiudicatario si impegna a garantire, nell’esecuzione di tutte le fasi contrattuali, la massima riservatezza dei dati di cui verrà a conoscenza in ragione delle funzioni svolte e a non divulgarli a soggetti diversi da quelli indicati per iscritto dalla Società.