

## Dichiarazione di unicità per l'affidamento del corso di formazione alla Salef

Nel 2015 e nel 2016 presso la Sezione di Roma Tor Vergata, si sono tenuti vari corsi di formazione organizzati da Salef e rivolti ai coordinatori delle linee scientifiche, al personale tecnico e al personale amministrativo della Sezione. La ditta Salef ha inoltre tenuto vari corsi per i direttori delle Sezioni INFN e gli organi direttivi dell'Ente ed ha sviluppato una buona conoscenza di come funziona l'INFN. Visto l'ottimo risultato ottenuto, si intende proporre un nuovo corso rivolto al solo personale amministrativo (7 dipendenti) al fine di armonizzare l'interazione tra i dipendenti amministrativi e lo sviluppo della cultura di lavoro in team, come da capitolato tecnico allegato.

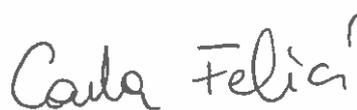
In funzione del fabbisogno formativo della Sezione di Roma Tor Vergata, la Ditta Salef utilizza alcuni modelli teorici e formativi afferenti con i seguenti paradigmi:

- Il triangolo sistemico e la theory-u del MIT di Boston
- Il modello Vital Sign di Six Seconds
- L'uso della metafora

La sinergia fra questi 3 modelli teorico-formativi e la loro sintesi metodologica rappresenta l'unicità progettuale e operativa della suddetta ditta.

Il prodotto è presente su MEPA e il costo del corso ammonta ad Euro 6.300,00, IVA esente. Si può procedere con un ordine diretto di acquisto al fornitore unico, ex art. 63, Decreto Legislativo n. 50/2016 (fornitore unico, assenza di concorrenza per motivi tecnici).

Roma, 15 Marzo 2017



Carla Felici

Referente per la formazione del personale

## Capitolato tecnico

<b>Tempi</b>	<b>Attività</b>	<b>Obiettivi formativi</b>
Prima giornata	Patto formativo Metafora del traghetto Metafora del club Comportamenti e aspettative di ruolo	Facilitare l'apprendimento di elementi legati alla cultura dei team Favorire la consapevolezza in merito alle percezioni e all'agire il ruolo
Seconda giornata	La gestione del feedback Il concetto di cliente interno Analisi di casi concreti Definizione di aree specifiche di miglioramento	Favorire l'assunzione di maggiori capacità relazionali e comunicative Facilitare il trasferimento dalle cose apprese ai casi concreti Definire micro obiettivi operativi
Terza giornata	Follow up	Analisi di quanto emerso dalle attività sperimentate Ricollocazione degli elementi appresi Condivisione delle questioni aperte