

A spiral-bound notebook with a light-colored, textured cover. The spiral binding is on the left side. The text is centered on the cover.

**IL PROGRAM
MANAGEMENT
per un progetto**

Il lavoro del program manager

- Elaborare la proposta di programma con la controparte locale

Il lavoro del program manager

- Elaborare la proposta di programma con la controparte locale
- Ottenere il finanziamento

Il lavoro del program manager

- Elaborare la proposta di programma con la controparte locale
- Ottenere il finanziamento
- Scegliere il personale da inviare in loco

Il lavoro del program manager

- Elaborare la proposta di programma con la controparte locale
- Ottenere il finanziamento
- Scegliere il personale da inviare in loco
- Raggiungere gli obiettivi (gestione del programma)

L'elaborazione della proposta

- Elaborare la proposta di programma con la controparte locale
- Ottenere il finanziamento
- Scegliere il personale da inviare in loco
- Raggiungere gli obiettivi (gestione del programma)
- Rendicontare le spese al finanziatore e indicargli i risultati ottenuti

Il lavoro del program manager

- Elaborare la proposta di programma con la controparte locale
- Ottenere il finanziamento
- Scegliere il personale da inviare in loco
- Raggiungere gli obiettivi (gestione del programma)
- Rendicontare le spese al finanziatore e indicargli i risultati ottenuti

L'elaborazione della proposta

- Raccolta delle informazioni preliminari

L'elaborazione della proposta

- Raccolta delle informazioni preliminari
- Decidere a chi si vuol chiedere il finanziamento

L'elaborazione della proposta

- Raccolta delle informazioni preliminari
- Decidere a chi si vuol chiedere il finanziamento
- Informazioni di dettaglio e bozza della proposta

L'elaborazione della proposta

- Raccolta delle informazioni preliminari
- Decidere a chi si vuol chiedere il finanziamento
- Informazioni di dettaglio e bozza della proposta
- **Proposta definitiva nella forma richiesta dal possibile finanziatore**

L'elaborazione della proposta

- Raccolta delle informazioni preliminari
- Decidere a chi si vuol chiedere il finanziamento
- Informazioni di dettaglio e bozza della proposta
- Proposta definitiva nella forma richiesta dal possibile finanziatore

Gli elementi chiave della proposta

- Gli obiettivi

Gli elementi chiave della proposta

- Gli obiettivi
- Gli indicatori di successo

Gli indicatori di successo

- Nel programma sono elencati gli indicatori che si riferiscono al raggiungimento degli obiettivi
- Devono (o dovrebbero) essere di tipo numerico e controllabili
- In alcuni casi, è difficile ottenere in loco numeri affidabili

Gli elementi chiave della proposta

- Gli obiettivi
- Gli indicatori di successo
- Le attività previste

Gli elementi chiave della proposta

- Gli obiettivi
- Gli indicatori di successo
- Le attività previste
- I tempi di esecuzione (cronogramma)

Il cronogramma

Esempio:

Mesi	1	2	...	n
Att. A	X			
Att. B	X	X		
...				
Att. n				X

Il cronogramma

- Viene esploso per periodi brevi (3-6 mesi) durante lo svolgimento del programma
- Non viene usata la programmazione reticolare (PERT o CPS)

Gli elementi chiave della proposta

- Gli obiettivi
- Gli indicatori di successo
- Le attività previste
- I tempi di esecuzione (cronogramma)
- I costi previsti (budget)

Gli elementi chiave della proposta

- Gli obiettivi
- Gli indicatori di successo
- Le attività previste
- I tempi di esecuzione (cronogramma)
- I costi previsti (budget)
- La ripartizione dei costi tra i finanziatori

Gli elementi chiave della proposta

- Gli obiettivi
- Gli indicatori di successo
- Le attività previste
- I tempi di esecuzione (cronogramma)
- I costi previsti (budget)
- La ripartizione dei costi tra i finanziatori

Il lavoro del program manager

- Elaborare la proposta di programma con la controparte locale
- Ottenere il finanziamento
- Scegliere il personale da inviare in loco
- Raggiungere gli obiettivi in tempo e nei limiti del budget
- Rendicontare le spese al finanziatore e indicargli i risultati ottenuti

Il lavoro del program manager

- Elaborare la proposta di programma con la controparte locale
- **Ottenere il finanziamento**
- Scegliere il personale da inviare in loco
- Raggiungere gli obiettivi in tempo e nei limiti del budget
- Rendicontare le spese al finanziatore e indicargli i risultati ottenuti

Ottenere il finanziamento

- C'è frequentemente una fase di negoziazione

Ottenere il finanziamento

- C'è frequentemente una fase di negoziazione
- A finanziamento ottenuto, si firma un contratto che include le attività da svolgere, gli obiettivi da raggiungere, gli indicatori, il cronogramma ed il budget

Ottenere il finanziamento

- C'è frequentemente una fase di negoziazione
- A finanziamento ottenuto, si firma un contratto che include le attività da svolgere, gli obiettivi da raggiungere, gli indicatori, il cronogramma ed il budget
- Dopo un po' di tempo arriva il primo versamento

Ottenere il finanziamento

- C'è frequentemente una fase di negoziazione
- A finanziamento ottenuto, si firma un contratto che include le attività da svolgere, gli obiettivi da raggiungere, gli indicatori, il cronogramma ed il budget
- Dopo un po' di tempo arriva il primo versamento

Il lavoro del program manager

- Elaborare la proposta di programma con la controparte locale
- Ottenere il finanziamento
- **Scegliere il personale da inviare in loco**
- Raggiungere gli obiettivi (gestione del programma)
- Rendicontare le spese al finanziatore e indicargli i risultati ottenuti

Selezionare il personale

- Fase iniziata prima che il programma venga approvato definitivamente

Selezionare il personale

- Fase iniziata prima che il programma venga approvato definitivamente
- Per prima cosa si scrivono i requisiti

Selezionare il personale

- Fase iniziata prima che il programma venga approvato definitivamente
- Per prima cosa si scrivono i requisiti
- Una prima selezione si fa sui *curricula*

Selezionare il personale

- Fase iniziata prima che il programma venga approvato definitivamente
- Per prima cosa si scrivono i requisiti
- Una prima selezione si fa sui *curricula*
- La scelta finale è dopo interviste

Selezionare il personale

- Fase iniziata prima che il programma venga approvato definitivamente
- Per prima cosa si scrivono i requisiti
- Una prima selezione si fa sui *curricula*
- La scelta finale è dopo interviste
- Se si inviano in loco le persone sbagliate, è un grosso problema

Il lavoro del program manager

- Elaborare la proposta di programma con la controparte locale
- Ottenere il finanziamento
- Scegliere il personale da inviare in loco
- Raggiungere gli obiettivi (gestione del programma)
- Rendicontare le spese al finanziatore e indicargli i risultati ottenuti

La gestione del programma

- Accordo scritto con la controparte locale sulla divisione delle responsabilità
- Accordo scritto con il personale inviato in loco che indichi obiettivi, responsabilità ed in quali casi si deve chiedere autorizzazione prima di prendere un'iniziativa

La gestione del programma

Responsabilità dirette del program mgr:

- Il controllo dei rischi di cambio
- Il controllo del cashflow
- La decisione finale sulle spese importanti
- Il monitoraggio dei risultati, della spesa e la gestione delle riserve

I rapporti con le persone sul campo

- Bisogna identificare la frequenza ottimale dei rapporti interpersonali

I rapporti con le persone sul campo

- Bisogna identificare la frequenza ottimale dei rapporti interpersonali
- E' necessario evitare (o risolvere rapidamente) i conflitti tra il personale espatriato e la controparte locale

I rapporti con le persone sul campo

- Bisogna identificare la frequenza ottimale dei rapporti interpersonali
- E' necessario evitare (o risolvere rapidamente) i conflitti tra il personale espatriato e la controparte locale
- E' necessario fare delle verifiche in loco, almeno ogni 6 mesi

I rapporti con le persone sul campo

- Bisogna identificare la frequenza ottimale dei rapporti interpersonali
- E' necessario evitare (o risolvere rapidamente) i conflitti tra il personale espatriato e la controparte locale
- E' necessario fare delle verifiche in loco, almeno ogni 6 mesi
- Dare fiducia per ricevere fiducia

I rapporti con le persone sul campo

- Bisogna identificare la frequenza ottimale dei rapporti interpersonali
- E' necessario evitare (o risolvere rapidamente) i conflitti tra il personale espatriato e la controparte locale
- E' necessario fare delle verifiche in loco, almeno ogni 6 mesi
- Dare fiducia per ricevere fiducia

La gestione del programma

Responsabilità dirette del program mgr:

- Il controllo dei rischi di cambio
- Il controllo del cashflow
- La decisione finale sulle spese importanti
- Il monitoraggio dei risultati, della spesa e la gestione delle riserve

La gestione del programma

Responsabilità dirette del program mgr:

- Il controllo dei rischi di cambio
- Il controllo del cashflow
- La decisione finale sulle spese importanti
- Il monitoraggio dei risultati, della spesa e la gestione delle riserve

La gestione del programma

Responsabilità dirette del program mgr:

- Il controllo dei rischi di cambio
- Il controllo del cashflow
- La decisione finale sulle spese importanti
- Il monitoraggio dei risultati, della spesa e la gestione delle riserve

La gestione del programma

Responsabilità dirette del program mgr:

- Il controllo dei rischi di cambio
- Il controllo del cashflow
- La decisione finale sulle spese importanti
- Il monitoraggio dei risultati, della spesa e la gestione delle riserve

Monitorare i risultati

- Rapporto mensile dal campo molto succinto (1-2 pagine) che menzioni eventuali problemi, che riassume i risultati raggiunti nel mese e cosa si pensa di fare il mese seguente.
- In allegato un semplice schema che confronti il cronogramma con quanto realizzato e menzioni l'andamento degli indicatori di successo.
- Se piu' espatriati, rapporti inviati attraverso il Field Program Manager

Monitorare la spesa

All'inizio del programma:

- Si divide il budget in due: spese in Italia (riserve incluse) e spese locali
- Si accendono 3 c/c dedicati al programma: uno in Italia e due in loco (spese rendicontabili e generali)
- Si creano 4 schemi Excel (spese rendicontabili in Italia/in loco e spese generali in Italia/in loco) per la registrazione delle spese e altri schemi/grafici di riassunto

Gestione delle riserve

- A volte le riserve sono incluse nel budget approvato dal finanziatore
- Si creano anche abbassando di poco (5-10%) il budget per le spese locali
- Vengono gestite dal program manager ma, a volte, è necessaria l'approvazione del finanziatore
- Da azzerare entro la fine del programma

Il lavoro del program manager

- Elaborare la proposta di programma con la controparte locale
- Ottenere il finanziamento
- Scegliere il personale da inviare in loco
- Raggiungere gli obiettivi (gestione del programma)
- Rendicontare le spese al finanziatore e indicargli i risultati ottenuti

La rendicontazione

- La frequenza è nel contratto con l'ente finanziatore

La rendicontazione

- La frequenza è nel contratto con l'ente finanziatore
- La forma del rapporto è stabilita dall'ente finanziatore

La rendicontazione

- La frequenza è nel contratto con l'ente finanziatore
- La forma del rapporto è stabilita dall'ente finanziatore
- Il rapporto è sempre in due parti: descrittiva e finanziaria

La rendicontazione

- La frequenza è nel contratto con l'ente finanziatore
- La forma del rapporto è stabilita dall'ente finanziatore
- Il rapporto è sempre in due parti: descrittiva e finanziaria
- I pagamenti successivi al primo vengono fatti dal finanziatore solo se i rapporti sono soddisfacenti

La rendicontazione

- La frequenza è nel contratto con l'ente finanziatore
- La forma del rapporto è stabilita dall'ente finanziatore
- Il rapporto è sempre in due parti: descrittiva e finanziaria
- I pagamenti successivi al primo vengono fatti dal finanziatore solo se i rapporti sono soddisfacenti

Il lavoro del program manager

- Elaborare la proposta di programma con la controparte locale
- Ottenere il finanziamento
- Scegliere il personale da inviare in loco
- Raggiungere gli obiettivi (gestione del programma)
- Rendicontare le spese al finanziatore e indicargli i risultati ottenuti