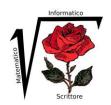
Esposizione Sintetica di una proposta



Giorgio Misuri - ideocoordinate@gmail.com

Esporre in modo sintetico e ordinato una proposta è essenziale per poter lavorare agevolmente insieme.

Qui trovate un esempio di scheda riassuntiva in dieci punti che serve come modello.

Perché è importante usare un simile schema lo trova te in queste slide.

Firenze, 13/06/12

L'assemblea non può entrare nel merito delle proposte, deve ricevere una sintesi del lavoro dei gruppi e decidere in base a quella. Se ci sono dubbi, si deve rimandare o altre persone entrano nel gruppo. E' bene che il gruppo si presenti con un documento di questo tipo:

1. **Idea generatrice** *del gruppo di lavoro*.

Le motivazioni della formazioni del gruppo di lavoro

2. Modalità di espressione

I membri del gruppo

3. Dimensione, portata

L'importanza del tema trattato, delle risorse richieste, dell'impatto delle decisioni

4. Mezzi

Risorse necessarie (tempo lavoro, finanziamenti, materiali)

5. Finalità

la finalità misurabile e verificabile del lavoro del gruppo (produzione documento, organizzazione manifestazione ecc.)

6. Collocazione spaziale

Luoghi (reali o in rete) dove svolgere l'attività.

7. Collocazione temporale, fasi e tempi

- **a) fasi** (tipicamente preparazione, realizzazione, conclusione)
- 8. **b) tempi** (di lavoro, durate delle fasi, diagrammi di Gantt, PERT)

9. Esperienze

Documentazione esistente, leggi, regolamenti, esempi

10. Fattori contingenti che possono aiutare od ostacolare

Ostacoli e opportunità

11. Previsioni di costi e ricavi

Previsioni di quantità e uso delle risorse con relativi costi in tempo o finanziamenti

Firenze, 13/06/12

LA VOSTRA PROPOSTA

Adesso, seguendo questo schema, potete fare le vostre proposte

1. Idea generatrice della proposta

le motivazioni

2. **Modalità di espressione** della proposta

come realizzare la proposta

3. **Dimensione, portata** della proposta

il dominio di interesse della proposta (chi è coinvolto, quanto, l'importanza ecc,)

4. **Mezzi** della proposta

le risorse (finanziarie, umane, materiali) necessarie per realizzare la proposta

5. Finalità della proposta

cosa si vuole ottenere (l'"output"). La finalità deve essere misurabile numericamente (per esempio ricavi economici, numero di persone coinvolte in una manifestazione ecc.). Se la finalità non è misurabile, l'idea è campata in aria!)

6. Collocazione spaziale della proposta

i luoghi reali o virtuali della proposta

7. Collocazione temporale, fasi e tempi della proposta

- a) fasi (tipicamente preparazione, esecuzione, conclusione)
- **b**) **tempi** (inizio, durata)

8. **Esperienze** della proposta

Precedenti, storia, documentazione esistente, competenze (know how)

9. Fattori contingenti che possono aiutare od ostacolare la proposta

Ostacoli e opportunità

10. **Previsioni** di costi e ricavi della proposta

A termine dell'attività, le previsioni potranno essere confrontate con le finalità per determinare quanto sia stata efficace la proposta.

Se sembra complicato, non spaventarsi. La vita non è semplice. Perseverare e i miglioramenti seguiranno.

Firenze, 13/06/12