



Sistemi percettivi

Anno Accademico 2017-18

Mauro Murgia

Università degli Studi di Trieste



mmurgia@units.it

Obiettivo della lezione

Comprendere alcuni principi base per scrivere progetti finalizzati all'ottenimento di finanziamenti nell'ambito della percezione

Da dove iniziamo?

- **Canali istituzionali**
- **Canali privati**

Canali istituzionali

Siti web/albi ufficiali

- Comune
- Provincia
- Regione
- Ministeri
- Unione europea
- Università
- Scuole
- Fondazioni
- Enti locali

Canali privati

Persone fisiche: proprietari di aziende, membri associazioni, professori, presidi, impiegati pubblici, ecc.

1. I contatti all'interno delle istituzioni ci permettono di essere prontamente allertati sull'uscita di nuovi bandi pubblici.

Esempio:

- mio zio lavora presso la Regione FVG e mi avvisa che è appena uscito un bando che finanzia iniziative di ricerca in ambito sanitario.

Canali privati

2. I contatti con enti privati permettono un affidamento d'incarico diretto.

Esempi:

- **Conoscenze dirette** (il mio vicino di casa è presidente di una fondazione e accetta un mio progetto)
- **Meeting** (durante una conferenza conosciamo il capo di un'azienda, il quale ci richiede una consulenza per la sua società).
- **Self-promotion** (rivolgersi direttamente a possibili clienti/investitori)

Bandi pubblici: principi generali

Chi può partecipare?

- Privati cittadini
- Liberi professionisti
- Associazioni/enti no profit (Ass. Sport. Dil., Onlus, ass. cult., comitati, ecc.)
- Società private (Srl, Sas, ecc.)
- Altre istituzioni (Università, comuni, scuole, ecc.)

Bandi pubblici: principi generali

- A chi si rivolge il bando?
- Ho le caratteristiche che vengono richieste?
- Se no, conosco qualcuno che ha queste caratteristiche con il quale potrei collaborare?

- Quali attività prevede il bando?
- Sono in grado di svolgerle? Ho gli strumenti necessari?
- Ho bisogno di altre persone per raggiungere gli obiettivi previsti? Quali competenze devono avere i miei collaboratori?

Bandi pubblici: principi generali

- La mia idea è coerente con i principi del bando?
- Risulterà credibile agli occhi di chi valuterà la proposta?
- Il mio CV e quelli dei miei eventuali collaboratori sono coerenti con la mia proposta?

- Quanti soldi posso chiedere?
- Il monte ore previsto dal mio progetto è coerente con la mia richiesta economica?
- È economicamente sostenibile?

Bandi pubblici: principi generali

- È previsto un cofinanziamento?
- Ho soldi da investire?
- Conosco qualcuno che può/vuole investire soldi per cofinanziare il mio progetto?

- Quali costi sono ammissibili secondo il bando?
- Le voci di spesa previste sono coerenti con ciò che realmente mi occorre?
- È ammesso un affidamento parziale delle attività a terzi? Se sì, in che percentuale?

Proposte progettuali

Esempio: bando pubblico

Consigli generali

Un buon progetto deve essere:

- Utile da un punto di vista scientifico e/o pratico
- Originale e innovativo
- Credibile sotto il profilo scientifico
- Fattibile con risorse/mezzi indicati nel progetto stesso
- Realizzabile nei tempi previsti
- Economicamente coerente e sostenibile (coerenza ore di lavoro-retribuzione; costi strumenti e materiali)
- Gestito da un team competente per quell'argomento
- Scritto BENE in modo CHIARO!
- Coerente con gli obiettivi specifici del bando

Progetti per bandi pubblici

- Nel bando e negli allegati sono fornite tutte le informazioni utili
- In genere c'è uno schema predefinito per presentare il progetto

Progetti rivolti a privati: principi generali

- Non esistono schemi predefiniti
- Dipendono dalla “fantasia” del proponente
- Regola generale: privilegiare aspetti pratici rispetto a quelli teorici

Progetti rivolti a privati: possibile schema

- Premesse / Quadro teorico di riferimento
- Finalità del progetto
- Destinatari
- Fasi di realizzazione
- Tempi di realizzazione
- Costi previsti

Progetti rivolti a privati: principi generali

- Le persone a cui mi rivolgo hanno la possibilità/volontà di investire dei soldi? Quanto possono/vogliono investire?
- Cosa posso offrire loro con il budget disponibile?
- Cosa può rientrare negli interessi di chi decide?
- Ho una proposta concreta e credibile che possa convincerli?
- Perché dovrebbero finanziare il mio progetto?
- Hanno un ritorno economico/d'immagine se mi affidano l'incarico?