



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
M I L A N O



Finanziamenti Europei Dalla ricerca del bando alla costruzione del progetto

IL FORMAT DI PROGETTO

ILARIA RUDISI

23 Marzo 2023



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
M I L A N O



AD OGNI BANDO IL SUO FORMAT.

Il Format è sempre in allegato al bando per quelli nazionali, per quelli europei, si cerca la call su Funding and Tenders, si clicca »start submission« ed entrati nell'area dedicata si compila la parte amministrativa e si scarica il format di progetto editabile.

Find calls for proposals and tenders

Search calls for proposals and tenders by keywords, programmes...

Search

EU Programmes

Asylum, Migration and Integration Fund (AMIF)

Border Management and Visa Policy Instrument (BMVI)

Citizens, Equality, Rights and Values Programme (CERV)

Connecting Europe Facility (CEF)

Creative Europe Programme (CREA)

Customs Control Equipment Instrument (CCEI)

Customs Programme (CUST)

Digital Europe Programme (DIGITAL)

Erasmus+ (ERASMUS+)

EU External Action (RELEX)

EU Renewable Energy Financing Mechanism (RENEWFM)

EU4Health Programme (EU4H)

Administrative forms (Part A)

Edit forms

View history

Print preview



Download Part B templates



Download part B templates



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
M I L A N O



1.2 Needs analysis and specific objectives

Needs analysis and specific objectives

Please address the specific conditions/objectives set out in the Call document/ Programme Guide, if applicable.

Describe how the objectives of the project are based on a sound needs analysis in line with the specific objectives of the call. What issue/challenge/gap does the project aim to address? The objectives should be clear, ~~measurable~~, realistic and achievable within the duration of the project. For each objective, define appropriate indicators for measuring achievement (including a unit of measurement, baseline value and target value).

For low value grants (less or equal to 60.000 EUR), it is not necessary to describe sound needs analysis and to define indicators for measuring achievement.

Issue/Challenge/Gap	Impact	Specific objectives	Indicators	KPI
Difficoltà ad usare mezzi di mobilità sostenibile	Obesità e sedentarietà	Aumentare l'awareness della mobilità sostenibile attraverso webinar	Aumento della mobilità su campione di 20 utenti	Numero 25 partecipanti al webinar



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O



2. QUALITY

2.1 PROJECT DESIGN AND IMPLEMENTATION

2.1.1 Concept and methodology



Concept and methodology

Please address all guiding points presented in the Call document/Programme Guide under the award criterion 'Quality of the project design and implementation'.

Outline the approach and methodology behind the project. Explain why they are the most suitable for achieving the project's objectives.

#§CON-MET-CM§# #@PRJ-MGT-PM@#

2.1.2 Project management, quality assurance and monitoring and evaluation strategy

Project management, quality assurance and monitoring and evaluation strategy

Please address the specific conditions set out in the Call document/ Programme Guide.

Describe the measures foreseen to ensure that the project implementation is of high quality and completed in time.

Describe the methods to ensure good quality, monitoring, planning and control.

Describe the evaluation methods and indicators (quantitative and qualitative) to monitor and verify the outreach and coverage of the activities and results (including unit of measurement, baseline and target values). The indicators proposed to measure progress should be relevant, realistic and measurable.

For low value grants (less or equal to 60.000 EUR), it is not necessary to describe evaluation methods and indicators to monitor the outreach and coverage.

Questa sezione si compila con tecniche di PCM (Project Cycle Management) o Pm2 Alliance.

In questa sezione descriviamo:

- Perché la metodologia scelta per raggiungere il risultato è la più corretta e il valutatore dovrebbe finanziarci
- Come gestiamo il progetto, se finanziato, le persone e i ruoli coinvolti, il flusso di lavoro



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
M I L A N O



DELIVERABLES

Publicazione di un
toolkit di progetto

MILESTONES

Kick off meeting

I deliverable sono i risultati
tangibili che restano del
progetto. Ad esempio:

Sono dei risultati intermedi di
progetto che ci fanno capire
se il progetto sta andando
bene o se dobbiamo
intervenire per assicurarci un
ottimo risultato

IMPATTO DEL PROGETTO



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
M I L A N O



2.1.4 Cost effectiveness and financial management

Cost effectiveness and financial management (*n/a for prefixed Lump Sum Grants*)

Not applicable.

#§FIN-MGT-FM§# #@RSK-MGT-RM@#

2.1.5 Risk management

Critical risks and risk management strategy

Describe critical risks, uncertainties or difficulties related to the implementation of your project, and your measures/strategy for addressing them.

Indicate for each risk (in the description) the impact and the likelihood that the risk will materialise (high, medium, low), even after taking into account the mitigating measures.

Note: *Uncertainties and unexpected events occur in all organisations, even if very well-run. The risk analysis will help you to predict issues that could delay or hinder project activities. A good risk management strategy is essential for good project management.*

For low value grants (less or equal to 60.000 EUR), it is not necessary to present critical risks and risk management strategy.

In questa sezione descriviamo la sostenibilità finanziaria del progetto e le azioni che prevediamo per mitigare eventuali incidenti di percorso



DOTT
M



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
M I L A N O



WORKPLAN

TASK

WP. Project Management
T.1: kick off meeting

CONSIGLIO DI STRUTTURARLO CON
SCHEMI E SMART ART.

Il work plan indica graficamente la
struttura delle attività che si svolgono
nel progetto, il loro collegamento
logico e la ripartizione con i partner.

Ogni attività di progetto si articola in
Work Packages and Task

GANT

ACTIVITY	M 1	M 2	M 3	M 4	M 5	M 6	M 7	M 8	M 9	M 10	M 11	M 12	M 13	M 14	M 15	M 16	M 17	M 18	M 19	M 20	M 21	M 22	M 23	M 18
Task 1.1 – PREPARATORY PHASE																								
Task 1.2 – STARTUP EDITORIAL PROJECT															GANT									
Task 1.3 – PROJECT FOLLOW UP AND MANAGEMENT																								
Task 2.1 – CONTRACT WITH TRANSLATOR																								
Task 2.2 - TRANSLATED BOOK DRAFT																								

Ilaria Rudisi – consulente bandi
europei, nazionali e PNRR

www.namievolution.com

[Linkedin](#)

[Instagram](#)

[Podcast Dinamica Europa](#)

ilaria@namievolution.com

