

# Erasmus+



*Ministero dell'Istruzione,  
dell'Università e della Ricerca*



*Ministero del Lavoro  
e delle Politiche Sociali*



*Presidenza del Consiglio dei Ministri*  
DIPARTIMENTO DELLA GIOVENTÙ E DEL SERVIZIO CIVILE NAZIONALE

# Programma Erasmus+ *Key Action 2*

## *Strategic Partnerships* **CALL 2018**

**Valeria Biggi, Agenzia Nazionale Erasmus+ INDIRE**

**Università degli studi di Verona**

**4 dicembre 2017**



AGENZIA  
NAZIONALE  
INDIRE



**INDIRE** ISTITUTO  
NAZIONALE  
DOCUMENTAZIONE  
INNOVAZIONE  
RICERCA EDUCATIVA

# STRUTTURA DELLA PRESENTAZIONE

**L'azione nel contesto del Programma**

***Strategic Partnerships for Higher Education***  
**Cosa sono e quali attività possono essere realizzate**

**Alcuni suggerimenti per una proposta di qualità**

## KEY ACTION 2

# Cooperazione per l'innovazione e lo scambio di buone pratiche



## **STRATEGIC PARTNERSHIPS FOR HIGHER EDUCATION: OBIETTIVI GENERALI**

I partenariati strategici per il settore Istruzione Superiore sono **forme di cooperazione strutturata e di lunga durata** tra Istituti di Istruzione Superiore ed altre organizzazioni pubbliche o private, aventi il fine di contribuire al raggiungimento degli obiettivi dell'Agenda europea di Modernizzazione dell'Istruzione Superiore, attraverso:

- ❑ lo sviluppo, trasferimento e/o attuazione di **pratiche e prodotti innovativi** tali da rispondere alle necessarie esigenze di modernizzazione e internazionalizzazione dell'Istruzione Superiore
- ❑ la realizzazione di **sinergie** con più settori, diversi dall'Istruzione Superiore
- ❑ **un forte impatto:** a livello organizzativo/istituzionale, locale, regionale, nazionale ed europeo

## **Maggio 2017:**

# **Renewed EU Agenda for Higher Education**

## **4 Focus di azione**

[https://ec.europa.eu/education/sites/education/files/he-com-2017-247\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/education/sites/education/files/he-com-2017-247_en.pdf)



**1. Skills mismatch and promotion of excellence in skills development: graduates + jobs**



**2. Social divisions: inclusive and connected HE system**



**3. Innovation gap: HE + innovation**



**4. Supporting efficient and effective HE system**

# Renewed EU Agenda for Higher Education

## Alcuni esempi di intervento

### 1. Skills mismatch:

- *Counselling and guidance dei laureati*
- *Promozione e modernizzazione dei programmi STE(A)M*
- *Integrazione dei tirocini nei programmi di istruzione superiore, con particolare accento sulle competenze digitali*
- *Mobilità staff Erasmus+*

### 2. Social divisions:

- *Strategie istituzionali integrate per l'inclusione sociale e la parità di genere (cooperazione Heis, scuole, centri di istruzione e formazione professionali)*
- *Crediti ECTS per studenti impegnati in attività di volontariato*

### 3. Innovation gap:

- *Rafforzare lo sviluppo delle competenze in materia di imprenditorialità e innovazione*
- *Sviluppare opportunità nell'ambito dell'azione Marie Skłodowska Curie per colmare il divario tra regioni in materia di ricerca e innovazione*

### 4. Efficient and effective HE systems:

- *Lanciare una revisione delle linee di finanziamento e incentivazione per i sistemi di istruzione superiore*
- *Didattica per i ricercatori quale parte integrante dell'azione Marie Skłodowska Curie*



CALL  
2018

## STRATEGIC PARTNERSHIPS FOR HIGHER EDUCATION: PRIORITA' COMUNITARIE

### UN PARTENARIATO DEVE RISPONDERE

Not  
changed

- Ad almeno una **priorità orizzontale**  
*oppure* :
- Ad almeno una **priorità specifica** per uno dei settori individuati (istruzione, formazione, gioventù)

**PRIORITA' ORIZZONTALI:** development of high quality skills; social inclusion; innovative practice in ICT education; recognition of skills and qualification; **actions supporting awareness on Europe's cultural heritage**

Call 2018:  
NEW

**PRIORITA' SPECIFICHE SETTORE HIGHER EDUCATION:** cooperation HEIs/VET/labour market; inclusive HE system; internationalization, recognition, mobility; quality of teaching, **promotion of excellence in teaching** *i.e. training of academics in new and innovative pedagogical approaches.*

Call 2018:  
NEW



## ***STRATEGIC PARTNERSHIPS FOR HIGHER EDUCATION: TIPOLOGIE DI PROGETTI***



Un partenariato strategico può essere di due tipi:

- ❑ **Settoriale**, rivolto ad obiettivi, sfide e bisogni di settori specifici (es. Istruzione Superiore/*HE*, Istruzione Scolastica, Formazione professionale/*VET*, ecc.);
- ❑ **Transettoriale**, indirizzato a promuovere la cooperazione tra diversi settori, sviluppando prodotti di cui vanno a beneficiare soggetti appartenenti a diversi settori.

## **STRATEGIC PARTNERSHIPS FOR HIGHER EDUCATION: CHI PUO' PARTECIPARE**

Organizzazioni attive in qualsiasi ambito dell'istruzione/formazione/gioventù o altro settore socio/economico e organizzazioni trasversali ai diversi settori (autorità locali/nazionali, camere di commercio, fondazioni, associazioni di categoria...)

**min. 3 organizzazioni da min. 3 *Programme Countries***

### ***Partner Countries***

solo come partner (non coordinatori) e unicamente per apportare un **valore essenziale** al progetto; in caso contrario il progetto **decade**.

**Durata del progetto:  
da 24 mesi a 36  
mesi**

**Budget:  
MAX €150.000/anno  
(max €450.000 per  
3 anni)**

## ***STRATEGIC PARTNERSHIPS FOR HIGHER EDUCATION: OLTRE LA PARTNERSHIP***

**PARTNER ASSOCIATI** alle organizzazioni formalmente partecipanti al consorzio e beneficiarie del contributo dell'Unione: possono contribuire all'implementazione di specifiche attività progettuali o essere di supporto alla disseminazione/sostenibilità del progetto, ma non possono essere considerate quali partner del progetto stesso, pertanto non ricevono alcun contributo. Se previsti, **il loro ruolo e coinvolgimento dovranno essere chiaramente descritti nella candidatura**



Gli Eventi Moltiplicatori possono essere organizzati in uno dei Paesi dei partner associati, purché ciò sia opportunamente giustificato in relazione agli obiettivi del progetto

## **STRATEGIC PARTNERSHIPS FOR HIGHER EDUCATION: QUALI LE ATTIVITA' REALIZZABILI?**



**Un partenariato strategico può contribuire allo sviluppo, al test e alla implementazione di:**

- percorsi di studio e di titoli congiunti, tenendo in considerazione le esigenze del mercato del lavoro;
- metodologie ed approcci educativi che facilitino l'accrescimento di competenze trasversali per gli studenti, anche attraverso un uso strategico delle nuove tecnologie;
- nuove forme di apprendimento virtuale e produzione di risorse educative aperte;
- strumenti per migliorare la qualità dei servizi offerti agli studenti.

**Alcuni esempi tratti dai progetti finanziati ad oggi:**

- realizzazione di materiali didattici per la formazione di nuove figure professionali (es. l'audiodescrittore);
- produzione di raccomandazioni per gli Istituti di Istruzione Superiore sulle strategie da adottare per l'integrazione dei rifugiati;
- potenziamento delle abilità di produzione e di interpretazione di testi digitali, nonché realizzazione di un quadro di riferimento comune per la loro standardizzazione, al fine di favorire l'accesso al mondo del lavoro;
- sviluppo di percorsi di apprendimento online per promuovere l'acquisizione di competenze relative alla cultura d'impresa.
- applicazione per l'apprendimento delle lingue in via informale
- apprendimento duale
- valorizzazione del triangolo della conoscenza

# INTELLECTUAL OUTPUT

Cosa si intende? Quali sono i prodotti realizzabili da un partenariato strategico?

<b>POSSONO ESSERE</b>	<b><u>NON</u> POSSONO ESSERE</b>
Manuale per implementare una metodologia	Indagini/sondaggi per uso interno
Linee Guida	Raccolta di buone pratiche
Corsi di formazione/curricula	Piani di monitoraggio e valutazione
Ricerca scientifica	Elaborati degli studenti
Sito interattivo/ Piattaforma cross-mediale con percorsi educativi di apprendimento	Siti web per scambio comunicazioni tra i partner, per la circolazione delle informazioni relative al progetto o per la condivisione di materiali e prodotti del progetto
Toolkit	Video/gallerie foto
Raccomandazioni a livello politico	Analisi dei bisogni propedeutica al progetto

## **STRATEGIC PARTNERSHIPS FOR HIGHER EDUCATION: PROFILI PROFESSIONALI AMMISSIBILI**

**Possono contribuire alla realizzazione delle attività del progetto (*Intellectual Output*)**

**4 figure professionali:**

- Manager
- Ricercatori/Docenti/Formatori/Operatori giovanili
- Tecnici
- Personale amministrativo

**N.B.** I costi relativi ai manager e al personale amministrativo si intendono coperti dalla voce di budget «*Project management and Implementation*».

- **Ogni figura professionale impiegata deve essere chiaramente riconducibile alle organizzazioni del partenariato** > ad es. un operatore giovanile può essere contemplato solo se un'organizzazione giovanile è tra i partner del progetto
- Gli **studenti universitari** non possono essere considerati come staff impiegato nella realizzazione delle attività progettuali!
- Normativa nazionale > prevalente per la definizione dei profili dei partecipanti

## ***STRATEGIC PARTNERSHIPS FOR HIGHER EDUCATION: CONTRIBUTI***

- Quali sono le categorie di spesa?
- Quali sono i costi ammissibili?
- Come vengono calcolati?



**Vediamoli nel dettaglio...**





## **STRATEGIC PARTNERSHIPS FOR HIGHER EDUCATION: CONTRIBUTI**

- 1) GESTIONE E IMPLEMENTAZIONE DEL PROGETTO
- 2) INCONTRI DI PROGETTO TRANSNAZIONALI
- 3) *INTELLECTUAL OUTPUTS*
- 4) EVENTI MOLTIPLICATORI
- 5) ATTIVITÀ TRANSNAZIONALI DI APPRENDIMENTO,  
INSEGNAMENTO E FORMAZIONE

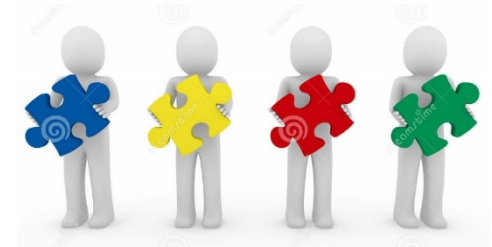
- 1) COSTI ECCEZIONALI
- 2) BISOGNI SPECIALI



**SU CONTRIBUTI  
UNITARI**

**COSTI REALI**

## **STRATEGIC PARTNERSHIPS FOR HIGHER EDUCATION: CATEGORIE DI SPESA**



### **1) GESTIONE E IMPLEMENTAZIONE DEL PROGETTO**

#### **CONTRIBUTO UNITARIO**

In generale tutti i costi necessari al funzionamento e al buon andamento del progetto non coperti dalle altre categorie di budget (es. eventuali costi staff amministrativo, costi legati alla promozione e disseminazione dei risultati e degli output (brochure, volantini, informazioni web))

*Coordinatore:* **500 EUR** al mese

*Partner:* **250 EUR** per organizzazione al mese

*Importo Max* nel caso di 10 o più Beneficiari **2.750 EUR** mensili

## STRATEGIC PARTNERSHIPS FOR HIGHER EDUCATION: CATEGORIE DI SPESA

### 2) INCONTRI DI PROGETTO TRANSNAZIONALI CONTRIBUTO UNITARIO



Sono i costi legati alla partecipazione ad incontri tra partner finalizzati all'implementazione e al coordinamento.

Devono essere organizzati presso una delle organizzazioni partecipanti.

Devono partecipare almeno due rappresentanti di due diversi paesi che fanno parte del partenariato.

*Per distanze chilometriche tra 100 e 1999KM: **575 EUR** per partecipante ad incontro*

*Per distanze chilometriche di 2000 KM ed oltre: **760 EUR** per partecipante ad incontro*

## **STRATEGIC PARTNERSHIPS FOR HIGHER EDUCATION: CATEGORIE DI SPESA**



### **3) INTELLECTUAL OUTPUTS**

#### **CONTRIBUTO UNITARIO**

Costo dello staff delle organizzazioni partecipanti che devono produrre un output che sia **innovativo - di qualità - tangibile e trasferibile a terzi**

(curricula, materiali pedagogici, open educational resources (OER), IT tools, studi e analisi, metodi di apprendimento tra pari, ecc.)

Importo legato al **paese**, al **profilo**, al **numero dei giorni** dello staff coinvolto  
(manager, teacher/ trainer/researcher, technician, administrative staff)

## STRATEGIC PARTNERSHIPS FOR HIGHER EDUCATION: CATEGORIE DI SPESA

### 4) EVENTI MOLTIPLICATORI CONTRIBUTO UNITARIO

Contributo per i costi legati all'organizzazione di **conferenze seminari eventi** nazionali e transnazionali volti a **condividere e diffondere gli *intellectual output*** realizzati.


(Sono escluse le spese di viaggio e soggiorno per i rappresentanti delle organizzazioni partner coinvolte nel progetto)

Possono essere svolti solo nei Paesi rappresentati nel Partenariato!

**100 EUR** per partecipante locale

**200 EUR** per partecipante internazionale (partecipanti da altri paesi)

*Importo Max* **30 000 EUR** per progetto



N.B. FARE ATTENZIONE  
ALL'OBIETTIVO  
DELL'EVENTO  
MOLTIPLICATORE!

# EVENTI MOLTIPLICATORI

<b>POSSONO ESSERE</b>	<b>NON POSSONO ESSERE</b>
Meeting annuale divulgativo rivolto ad un pubblico diverso dai membri della partnership	Workshop/laboratori
Conferenza finale sugli esiti del progetto presso una organizzazione partner o presso un partner associato	Kick off meeting/incontri di progetto
Eventi di disseminazione/seminari volti a diffondere le opere d'ingegno realizzate	Eventi che non prevedono la partecipazione di un numero consistente di persone esterne alla partnership

## **STRATEGIC PARTNERSHIPS FOR HIGHER EDUCATION: CATEGORIE DI SPESA**

### **5) ATTIVITÀ TRANSAZIONALI DI APPRENDIMENTO, INSEGNAMENTO E FORMAZIONE**

#### **CONTRIBUTO UNITARIO (viaggio + soggiorno)**

#### **AMMISSIBILI**

solo se i partecipanti sono:

personale delle organizzazioni partner/studenti iscritti presso gli HEIs del partenariato

#### **LUOGO**

nei *Programme Country* presso le organizzazioni del partenariato

#### **DURATA** - esclusi i giorni di viaggio

##### Breve termine

*Short term joint staff training events* da 3 giorni a 2 mesi

*Intensive Study Programme* da 5 giorni a 2 mesi per i learners; da 1 giorno a 2 mesi per i teaching staff

*Blended mobility* da 5 giorni a 2 mesi

##### Lungo termine

*Long term teaching or training assignments* da 2 a 12 mesi



## STRATEGIC PARTNERSHIPS FOR HIGHER EDUCATION: CATEGORIE DI SPESA



### COSTI ECCEZIONALI



Costi legati al **subappalto** o **all'acquisto di beni e servizi** che non possono essere forniti direttamente dalle organizzazioni partecipanti per comprovati motivi.

### COSTI PER BISOGNI SPECIALI



Costi **addizionali** legati alla partecipazione di persone con **disabilità**.



### COSTI REALI

# COSTI ECCEZIONALI

<b>POSSONO ESSERE</b>	<b>NON POSSONO ESSERE</b>
Traduzioni (in caso sia necessario rivolgersi ad agenzie esterne)	Traduzioni (se possono essere svolte dal personale interno)
Affitto sala di eventi/seminari	Acquisto videocamera/computer
Esperti/valutatori esterni	Personale interno
Acquisto/affitto di un dominio Acquisto/affitto spazio pubblicitario	Campagna pubblicitaria facebook



## STRATEGIC PARTNERSHIPS FOR HIGHER EDUCATION: VALUTAZIONE DELLE CANDIDATURE

- ➔ Valutazione formale  
Agenzia Nazionale
- ➔ Valutazione qualitativa  
Esperti valutatori esterni

Sono formati dall'AN  
seguendo la «Guida per  
esperti valutatori» fornita  
annualmente dalla CE  
<http://www.erasmusplus.it/parte/cipa/>

### Valutazione minima richiesta:

60 punti e almeno la metà del punteggio previsto per ciascun criterio

 CALL 2018

## **STRATEGIC PARTNERSHIPS FOR HIGHER EDUCATION: CRITERI VALUTAZIONE QUALITATIVA**

### **Pertinenza del progetto – max 30 punti\***

- Pertinenza agli obiettivi e alle priorità dell’Azione ed eventualmente alle priorità europee nel contesto nazionale + sinergie tra più settori + obiettivi definiti e realistici + autentica analisi dei bisogni + innovazione + valore aggiunto europeo

### **Qualità dell’elaborazione e dell’attuazione del progetto – max 20 punti**

- Chiarezza, completezza, qualità del programma di lavoro + coerenza tra gli obiettivi del progetto e le attività proposte + qualità della metodologia proposta + esistenza di misure di controllo della qualità dei processi e dei risultati + coerenza dei costi richiesti + attività di mobilità adeguate agli scopi del progetto, se previste e conseguente processo di riconoscimento dei crediti/attività di mobilità.

### **Qualità del *project team* e degli accordi di cooperazione – max 20 punti**

- Mix appropriato delle organizzazioni partecipanti + adeguata distribuzione dei compiti e delle responsabilità + inclusione di soggetti nuovi nel Programma + esistenza di efficaci meccanismi di coordinamento e comunicazione

### **Impatto e disseminazione – max 30 punti**

- Qualità delle misure per la valutazione dei risultati del progetto + potenziale impatto dello stesso (all’interno e al di fuori della partnership) + qualità del piano di disseminazione + sostenibilità del progetto.

# STRATEGIC PARTNERSHIPS FOR HIGHER EDUCATION: ALCUNI SUGGERIMENTI PER UNA PROPOSTA DI QUALITÀ

## Prima di iniziare...



- ✓ Prendere visione della **Call** e di tutta la **documentazione** utile:  
<http://www.erasmusplus.it/erasmusplus/documenti-ufficiali-2/>
- ✓ Prendere visione (consigliato) dei progetti già finanziati, presenti sulla EPRP  
<http://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/projects/>
- ✓ **Condividere** l'idea progettuale con le autorità rilevanti della propria organizzazione, al fine di individuare sinergie con la relativa strategia di internazionalizzazione
- ✓ **Coinvolgimento** immediato ed attivo dei partner > formalizzazione dei ruoli e delle attività di ciascuno. Il numero dei partner deve essere tale da poter garantire una buona gestione della partnership
- ✓ **Analisi** dei bisogni > individuazione dei gruppi target e degli obiettivi

## 5 DOMANDE A CUI RISPONDERE (dopo aver identificato obiettivi e target group del progetto)



1. **Perché il mio progetto è importante?** In che misura riesce a soddisfare i bisogni dei gruppi target individuati? È strategico e tale da avere un impatto a livello transnazionale? La mia idea progettuale è stata già sviluppata? > <http://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/projects/>
2. **Per chi è importante il mio progetto?** Sono chiaramente individuati e riconoscibili i beneficiari finali? Le attività proposte sono le più indicate per rispondere ai loro bisogni?
3. **Da chi sarà implementato?** I miei partner hanno la capacità e l'esperienza necessarie per il raggiungimento degli obiettivi e dei risultati previsti? È stato previsto un ruolo attivo per ciascuno?
4. **Quando saranno realizzate le attività progettuali?** Il programma di lavoro individuato è fattibile e concretamente realizzabile?
5. **In che modo saranno realizzate le attività?** È stata identificata una chiara strategia per monitorare le attività, per assicurare la qualità dei processi e dei prodotti, per diffondere i risultati e garantire, infine, l'impatto e la sostenibilità degli stessi, quando il finanziamento sarà concluso?

## STRATEGIC PARTNERSHIPS FOR HIGHER EDUCATION: RISULTATI CALL 2017



**TOT CANDIDATURE RICEVUTE**

**74**

**TOT CANDIDATURE ELEGGIBILI ALLA VALUTAZIONE QUALITATIVA**

**73**

**TOT PROGETTI FINANZIATI**

**12**







# MEMO

**IMPORTANTE**  
**INVIARE LA WEB FORM ALMENO**  
**QUALCHE GIORNO PRIMA!!!**  
**LE 12.01 NON SARANNO AMMESSE**

Scadenza presentazione progetti *Strategic Partnerships* KA203

**21 MARZO 2018 ORE 12.00**

**Candidature on-line e Istruzioni tecniche pubblicate nella sezione**

**«PARTECIPA»**

del sito <http://www.erasmusplus.it/partecipa/>

## Contatti Agenzia Erasmus+ INDIRE Istruzione Superiore:

*KA2 Istruzione superiore:*

*[partenariatstrategici\\_he@indire.it](mailto:partenariatstrategici_he@indire.it)*

*Ufficio gestionale:*

*Valeria Biggi [v.biggi@indire.it](mailto:v.biggi@indire.it)*

*Antonella Ratti [a.ratti@indire.it](mailto:a.ratti@indire.it)*

*Ufficio finanziario:*

*Benedetta Alfani [b.alfani@indire.it](mailto:b.alfani@indire.it)*

*Loredana Marchioni [l.marchioni@indire.it](mailto:l.marchioni@indire.it)*

