



DOBRÝCH INŠPIRÁCIÍ K LEPŠÍM PROJEKTOM

Podľa celosvetových štatistík až 75 % zo všetkých projektov nie je dodaných v plánovanom termíne, v rámci plánovaného rozpočtu a v požadovanej kvalite. Je jasné, že priestor pre zlepšenie existuje. Vyskúšajte našich 7 dobrých inšpirácií.

INŠPIRÁCIA Č. 1: DEFINUJ A ODSÚHLAS KRITÉRIA ÚSPEŠNOSTI PROJEKTU

Existujú 2 úrovne vyjasnenia si očakávaní. Prvá úroveň je medzi klientom (zadávatel' projektu) a projektovým manažérom (realizátor projektu). Klient musí jasne definovať, čo od projektu očakáva a projektový manažér musí chápať, čo má klientovi dodať. Ak sa tieto 2 strany nestretnú a jasne sa nedohodnú na svojich očakávaniach, vzniká problém pri vyhodnotení projektu. **Kritéria úspešnosti projektu** musia byť definované tak, aby bolo možné jasne vyhodnotiť ich splnenie alebo nesplnenie. Musia byť jednoznačné, merateľné, objektívne a nespochybniteľné.

AJ TOTO SA ODO MŇA OČAKÁVALO?

Často sa stáva, že zákazník sa snaží rozšíriť rozsah projektu. Preto je dobré si okrem definovania cieľov projektu **definovať aj tzv. neciele projektu, ktoré jasne definujú, čo nebude klientovi dodané v rámci projektu.** Nejasnosti vznikajú najmä pri realizácii

projektov pre nových klientov. Ak je klient zvyknutý, že okrem opravenia auta v servise mu ho aj vysajú a umyjú a u vás táto činnosť nie je zahrnutá v štandardných službách, je dobré o tom informovať klienta vopred.

INŠPIRÁCIA Č. 2: JASNE SI DEFINUJ ZODPOVEDNOSTI A PRÁVOMOCI PRE KAŽDÉHO ČLENA TÍMU

Pokiaľ tak neurobíte, vzniká chaos a zbytočné stresy nielen členom tímu, ale aj projektovému manažérovi. Koho je to chyba? Za túto činnosť jednoznačne zodpovedá projektový manažér. Jeho úlohou je spolu s tímom vyjasniť si a odsúhlasiť jednotlivé roly, zodpovednosti a právomoci na projekte. Každý člen tímu musí vedieť, čo sa od neho očakáva a kedy má dodať výsledky svojej činnosti.

AKO?

RACI matica je prehľadný manažérsky nástroj, ktorý definuje jasnú úroveň zaangažovanosti členov tímu na projektových aktivitách. RACI matica definuje, pre každú projektovú aktivitu, kto je:

- Responsible = zodpovedný za jej realizáciu
- Accountable = absolútne zodpovedný
- Consulted = s kým sa aktivita konzultuje
- Informed = kto len dostáva informácie o výstupe

INŠPIRÁCIA Č. 3: VENUJ DOSTATOK ČASU PRÍPRAVE A PLÁNOVANIU PROJEKTU

Dobrá projektový manažér tvorí projektový plán spolu so svojím tímom. Tým, že projektový manažér tvorí projektový plán spolu so svojím tímom, získava viac informácií od členov tímu a najmä získava vyššiu zaangažovanosť jednotlivých členov. Tým, že sú členovia tímu vypočutí a môžu si povedať svoj názor, pokladajú projektový plán a tým aj samotný projekt za ich vlastný produkt a sú samozrejme omnoho viac angažovaní. Ak mám jasne definovaný cieľ, je najťažšie začať. Správne si určiť priority, následne projekt časovo naplánovať a prideliť úlohy členom tímu tak, aby na seba nadväzovali. Na toto nám slú-

Zisk

ži nástroj **Hlavný plán prác**, v projektovom manažmente je zaužívaný pod skratkou **WBS = Work Breakdown Structure**. Ide o proces rozdelenia cieľa projektu na jednotlivé fázy/etapy projektu. Každá fáza/etapa je následne rozdelená do menších oblastí, tzv. pracovných balíkov. V každom balíku sa následne definujú konkrétne úlohy, ktorých realizáciou dosiahneme splnenie cieľa projektu.

INŠPIRÁCIA Č. 4: SPOLUPRACUJ SO SVOJÍM TÍMOM

Úlohou projektového manažéra je riadiť tím tak, aby sa každý člen tímu cítil potrebný a zároveň, aby každý člen tímu robil to, v čom je dobrý. Nie vždy sa dajú projektové aktivity rozdeliť tak, aby každý robil aj to, čo ho najviac baví. **Každý člen tímu chce byť prínosom a cítiť sa dôležito.** Projektový manažér sa nesmie báť delegovať zodpovednosť za výkon jednotlivých činností, inak vzniká riziko tzv. mikromanažmentu. Rada je jediná – nesnažiť sa urobiť všetko sám. Riadenie projektu nie je len o metodike a procesoch, ale najmä o ľuďoch. Využívajte pravidelnú spätnú väzbu, aby ste spoznali návrhy členov tímu na zlepšenie a pomohli im riešiť problémy. Každý člen tímu potrebuje vedieť, kam smeruje a či má vo firme svoje miesto aj v budúcnosti. Na toto slúžia **pravidelné hodnotiace a motivačné rozhovory**. Ak sú vedené so záujmom a účastníci cítia ich pridanú hodnotu, získava projektový manažér vyššiu dôveru tímu a jeho tím následne dosahuje lepšie výsledky.

INŠPIRÁCIA Č. 5: MAJ PREHLAD A PRIEBEŽNE KOMUNIKUJ VÝSLEDKY PROJEKTU

Projektový reporting dáva projektovému manažérovi **prehľad o stave projektu**. Pravidelné porovnávanie skutočných výsledkov s plánovanými jasne ukazuje realitu, kde sa projekt nachádza. Ak sú **kľúčové objemové ukazovatele a kľúčové ukazovatele výkonu** správne definované, okamžite je vidieť odchýlky a následne je potrebné zrealizovať korekcie. Urobiť

správne rozhodnutia je jednoduchšie, ak sa projektový manažér rozhoduje na základe faktov a nie pocitov a domnienok. Je potrebné **vidieť veci v súvislostiach** a toto sa dá získať len praxou. Je dôležité priebežne informovať klienta o aktuálnych výsledkoch a úspechoch na projekte. Dobré nastavený **projektový marketing** dáva klientovi istotu, že projektový manažér vie, čo robí a krok po kroku ho vedie k úspešnej realizácii stanovených cieľov. Ak klient nevie, čo sa na projekte deje, môže stratiť dôveru v dosiahnutie projektového cieľa a následne zvýšiť úroveň jeho kontroly.

INŠPIRÁCIA Č. 6: NAUČ SA POVEDAŤ NIE!!!

Správne zareagovať a objasniť klientovi situáciu si vyžaduje kvalitnú prípravu. Často sa stáva, že klient niečo chce, ale v skutočnosti potrebuje niečo úplne iné. Preto je potrebné poznať skutočné potreby vášho zákazníka a nenechávať to len na jeho definovaní potrieb.

INŠPIRÁCIA Č. 7: INOVOJ A ZLEPŠUJ SEBA A SVOJ TÍM

Nároky na projekty sa neustále zvyšujú. Pokiaľ sa na trhu objaví iný projektový manažér s iným tímom a dokáže dosiahnuť tie isté výsledky s nižšími nákladmi, v požadovanej či lepšej kvalite, je neskoro rozmýšľať nad inováciou. Je len otázkou postoja a rozhodnutia, či projektový manažér pracuje na nových možnostiach,

alebo to vidí len ako ďalšiu zbytočnú prácu navyše. Jednou z možností je **analýza procesov, ktoré neprinášajú adekvátnu pridanú hodnotu**, alebo sú duplicitné. Vo výrobných firmách na túto otázku vedľa často odpovedať operátori výrobných liniek lepšie ako špecialisti, ktorí už nie sú tak prepojení s každodennou realitou. No paradoxné je, že veľakrát sa ich na to nikto nespýta. Pamätám si na analýzu systému plánovania jednej nemenovanej ruskej výrobnej firmy, zaoberajúcou sa výrobou súčiastok pre automobilový priemysel. Postup bol nasledovný: „Ročný plán vydelíme 12 a máme mesačný plán výroby, ten vydelíme 30 a máme denný plán výroby, a keď tento vydelíme 3, máme presný plán na každú zmenu...“. Spýtal som sa manažéra logistiky, ktorý mal na starosti plánovanie: „Čo sa stane, ak zákazník zmení požiadavky a navýši, resp. zníži objem výroby?“ Odpovedal: „Nič. Zákazník buď počká na dodatočné diely, alebo vyrábame na sklad.“ Ďalší pohľad na inovácie prináša **efektívnejšie riadenie projektu**, kde je projektový manažment výraznou podporou pri dosahovaní úspor na projekte. Trend je jasný – od každého projektového manažéra sa očakáva zvyšovať efektivitu a šetriť. Šetriť čas, financie a všetky ostatné zdroje. ■



Autor: Peter Minárik,
COMM-PASS s. r. o.

COMM-PASS
...enjoy your change
zmeňte život vašej firmy
tréningy a poradenstvo | www.commpass.sk

MESAČNÍK PRE OSOBNÝ A PROFESIONÁLNY RAST



Zisk
manažment
si môžete objednať
telefonicky na:
041 70 53 222
alebo e-mailom na:
sluzyby@ezisk.sk
www.ezisk.sk

Zisk manažment je mesačník, ktorý čitateľom prináša praktické informácie a návody na to:

- ako viesť a riadiť firmu,
- ako úspešne podnikať,
- ako nájsť správnych zamestnancov,
- ako ich motivovať inou ako finančnou formou,
- ako odhaliť povalačov,
- ako hodnotiť a odmeňovať,
- ako vybudovať dobré meno firmy,
- ako na trhu preraziť a ochromiť konkurenciu,
- ako pri podnikaní ušetriť,
- ako sa úspešní stali úspešnými,
- ako byť spoločensky zodpovedný,
- ako si získať a udržať zákazníka,
- ako zákazníka nestraťiť,
- ako robiť marketing (nielen) na internete,
- ako na sociálne siete,
- ako riadiť seba a svoj profesionálny rast,
- ako sa stať lídrom,
- ako profesionálne „nevyhorieť“.

Manažérom, personalistom, marketérom a podnikateľom poskytuje praxou overené rady a nápady, ktoré smerujú k zvyšovaniu zisku v podniku. Viac o mesačníku Zisk manažment nájdete na www.ezisk.sk.

**VŽDY
SA NÁJDE
DIERA NA TRHU,
KDE UVIDÍTE
ZISK**