ПРОДВИЖЕНИЕ

PRACTICE
THE BEST TRAINING

КАРТА ТРЕНИНГОВ И СЕМИНАРОВ

для руководителей



Константин Журавлёв

Бизнес-консультант, бизнес-тренер

Практика — лучшая тренировка.
Сайт: prodvizeniye.ru



Тренинг «Управление проектами на практике»

Курс «Управление проектами на практике»

Подойдет для слушателей, прошедших обучение на 1-ой части курса **«Управление проектами - базовый курс. Введение в проектную деятельность»**.

Курс знакомит слушателей со спецификой проектного управления, дает системное представление об основных предметных областях управления проектами: управлении стоимостью, качеством, сроками, персоналом, коммуникациями, рисками.

Курс также учит применять полученные знания на практике в ходе выполнения кейсов, максимально приближенных к бизнес-практике участников.

Основные цели тренинга:
- Сформировать детальное понимание ключевых принципов проектного управления.
- Познакомить участников с основными этапами жизненного цикла проекта.
- Развить умение контролировать эффективность каждого этапа проекта.

По итогам обучения слушатели:
- Познакомятся с системным подходом к управлению проектами.
- Получат представление о методологии проектной деятельности.
- Узнают и научатся применять технологии инициирования проекта.
- Изучат основные инструменты планирования проекта.
- Узнают, как оформлять и представлять идею проекта.
- Изучат правила выполнения проекта.
- Научатся справляться со сложностями в процессе реализации проектов в коммерческой организации.

Для кого: руководители отделов, департаментов и направлений бизнеса, проектные менеджеры, участники проектных команд, TOP-менеджеры, предприниматели, собственники бизнеса.

Оптимальное количество участников тренинга: 4 - 12 человек.
Если количество участников более 12 человек, то формируется 2 группы. Для малых групп, численностью менее 4 человек, обучение проводится в индивидуальном формате – персональный коучинг.

Продолжительность стандартной программы: 24 часа (3 дня по 8 часов)

Рекомендуемое, минимальное время обучения по программе: от 24 часов.

Рекомендуемое время обучения руководителей: не менее 21 дня в год.

Программа тренинга «Управление проектами на практике»

01. Предпосылки подготовки и запуска проекта.

- Предпроектная деятельность.
- Планирование проекта. Метод набегающей волны.
- Формулировка брифа проекта/описание предпосылок проекта.
- Формирование устава проекта и другой документации проекта.
- Формулировка целей проекта. Методология правильной постановки целей на проект.
- Формулировка и фиксация критериев успешности проекта.
- Определение приоритетов проекта. Предварительная оценка основных параметров проекта.
- Программы и портфели проектов для реализации стратегии организации.

02. Ресурсы для выполнения проекта

- Какие ресурсы необходимы для реализации проекта – время, финансы, человеческие ресурсы.
- Ресурсный план - как правильно его составить.
- Методики определения необходимых ресурсов для выполнения проекта.
- Методы оценки необходимых затрат.
- Метод критической цепи.
- Оценка стоимости проекта, формирование сметы проекта.

03. Интересанты (стейкхолдеры) проекта

- Определение интересантов проекта.
- Внешние и внутренние стейкхолдеры и участники проекта.
- Планирование коммуникаций в проекте. Контекстная диаграмма проекта.
- Принципы определения необходимых участников и комплектование команды проекта.
- Распределение ролей в команде проекта.
- Обмен информацией между членами команды проекта.
- Распределение ответственности в команде проекта. Матрица RASCI.
- Процессы управления заинтересованными сторонами проекта.

04. Реализация проекта. Календарный план и сроки реализации проекта.

- Планирование работ в проекте. График проекта.
- Ошибки составления графика проекта.
- Сетевая диаграмма проекта.
- Планирование этапов реализации проекта.
- Отображение этапов и ответственных, с привязкой ко времени в Диаграмме Ганта.
- Оценка продолжительности работ проекта.
- Методы решения проблем, возникающих при реализации проекта.
- Управление конфликтами в процессе реализации проекта.

05. Контроль выполнения проекта. Управление качеством и затратами проекта.

- Основные задачи контроля проекта.
- Взаимосвязь планирования и контроля проекта.
- Точки контроля. Периодичность контроля.
- Методы осуществления контроля.
- План-фактный и план-прогнозный анализ.
- Кто осуществляет контроль за ходом проекта.
- Как контролировать качество выполнения проекта.
- Стоимость качества.
- Инструменты обеспечения качества проекта.

06. Оценка рисков проекта, защита и минимизация рисков проекта.

- Принципы определения рисков проекта
- Влияние и вероятность наступления рисков в проекте
- Методы снижения человеческого фактора на проекте.
- Стратегии работы с рисками
- Формирование реестра рисков
- Управление рисками (PRM – project risk management)

07. Завершение проекта, управление изменениями.

- Основные задачи закрытия проекта
- Передача Заказчику продукта проекта
- Формирование итогового отчета о реализации проекта.
- Управление изменениями, связанными с реализацией проекта.

08. Завершение тренинга

- Завершение тренинга. Обмен мнениями о тренинге.
- Вручение дипломов участников тренинга.
- Фотосессия участников.



«Управление проектами на практике»
Практика проектной работы в коммерческой организации.

Формат проведения – максимально практичный интерактивный обучающий курс

- **25% практика: участники получают информацию и отрабатывают практические навыки в упражнениях, специальных учебных кейсах, работая в парах, тройках, малых группах.**
- **55% теория: интерактивные мини-лекции, демонстрация примеров проектов, разбор элементов проектной деятельности, обзор лучших практик российских и международных компаний в реализации проектов разной степени сложности, обсуждения с тренером, ответы на вопросы участников.**
- **20% анализ реальных практических кейсов тренера и кейсов участников.**

Журавлёв Константин Александрович

Бизнес-консультант, Бизнес-тренер практик.

Опыт в продажах на рынках B2B и B2C более 19 лет.
Прошел последовательно путь от Торгового представителя до Директора по продажам в РФ, крупного производственного холдинга с оборотом более 21 млн.$
Предприниматель. Руководитель консалтингового агентства «Продвижение» г. Самара www.prodvizeniye.ru

Специализация бизнес-тренера:

- построение эффективных систем продаж и систем дистрибьюции для производственных и торговых компаний, с современной маркетинговой поддержкой;
- подготовка и проведение стратегических сессий;
- разработка программ обучения и наставничества для специалистов и руководителей;
- обучение сотрудников навыкам управления, продаж, презентаций и переговоров.

Резюме специалиста доступно по ссылке:
https://drive.google.com/file/d/1dcSCnP0VgjbnBkzw2HWLBYvR2IaxsVHQ/view?usp=sharing

Запишитесь на бесплатную консультацию по тренингу (до 30 мин.), с экспертом по построению отделов продаж и обучению сотрудников, по личному номеру телефона: +7(987)160-19-45 (WhatsApp Viber Telegram)

ЗАПИСАТЬСЯ НА БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ ПО ТРЕНИНГУ
WhatsApp



Консалтинговая компания «ПРОДВИЖЕНИЕ»

Адрес тренингового центра: г. Самара, Московское шоссе, 49 4 этаж, бизнес-центр «Prostorium»

Телефон: +7 (987) 160-19-45
+7 (846) 205-16-25
E-mail: sale@prodvizeniye.ru

Facebook: fb.prodvizeniye.ru
В контакте: topsales63
Сайт: www.prodvizeniye.ru