



**Встреча PM Community**

24 марта 2016 года

**Больше Deliveries**

**Как Примирить Бизнес И IT-Вертикаль**

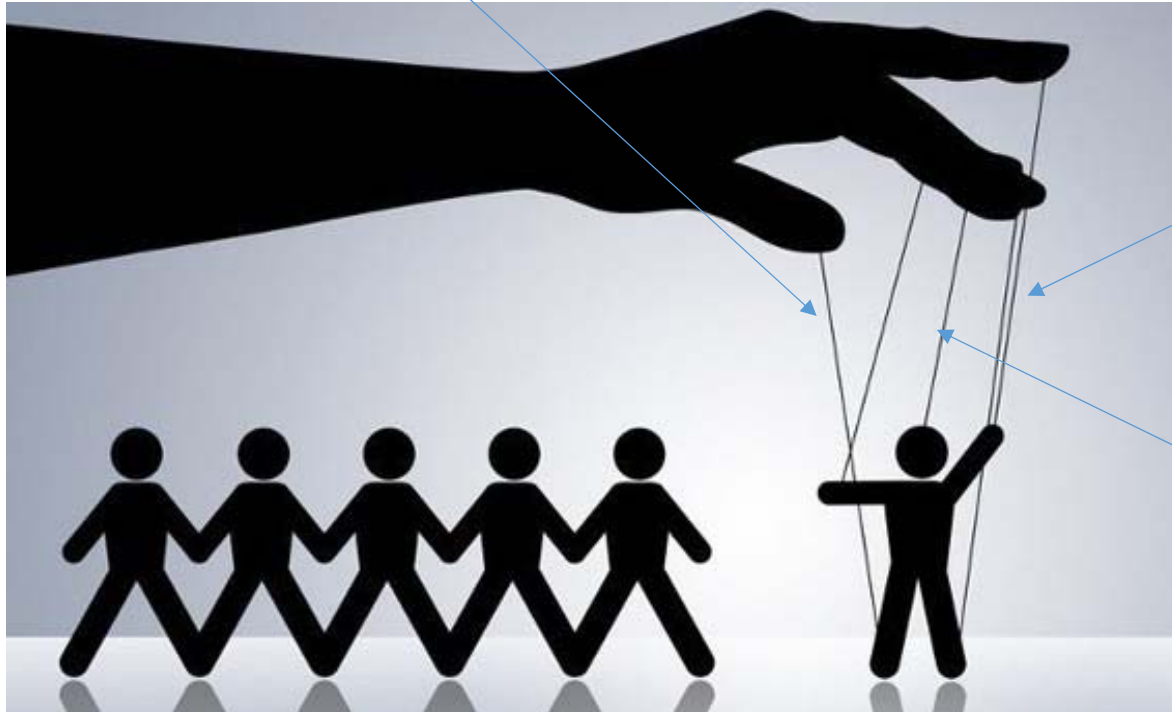
**БАЛАНС РОЛЕЙ ОТ БИЗНЕСА И IT В КРУПНЫХ  
ПРОЕКТАХ**

**Александр Шедин,  
IT Project Portfolio Manager в «КИЕВСТАР»**



**COMMUNITY**  
people & projects hub

*Принятие технических  
решений*



*Планирование не  
владеет полной  
картиной*

*Бюджетные  
решения*

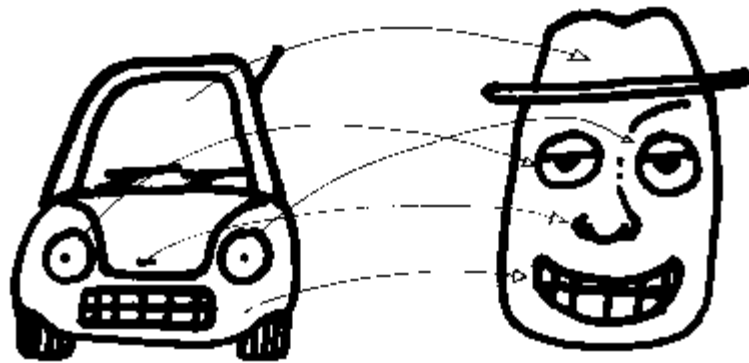
*Заказчик имеет большое неформальное  
влияние на проект*

*Полномочия формальные и неформальные. Риски для проекта*

*Проработка нежизнеспособных альтернативных вариантов  
Огромные затраты времени на принятие корректных профильных  
решений*

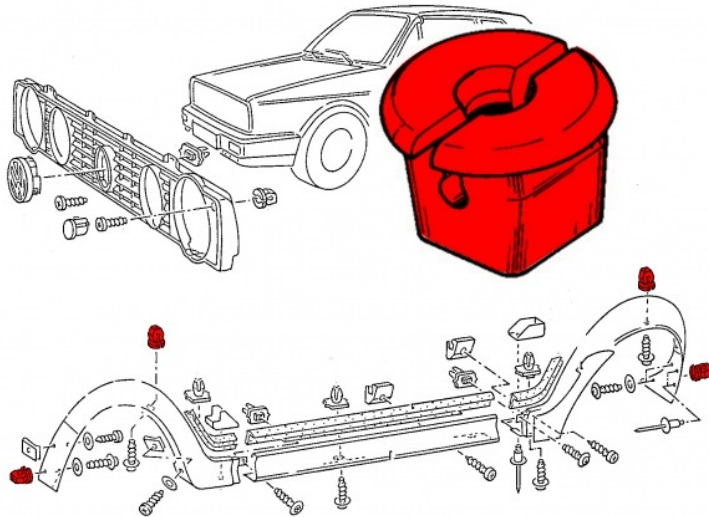


*Полномочия формальные и неформальные. Риски для проекта*



*Используйте аналогии*

*Погружение в детали*



*Экспертная власть на вашей стороне*

*Как бороться? Но лучше использовать!*



*Управлять\фактически влиять на ход проекта (вне зависимости от того хорошо или плохо) проектом может только один.*

***Разделение полномочий не так и редко и возможно при двух условиях:***

- лидерские качества находятся на примерно одинаковом уровне***
- подкрепляются достаточной экспертной властью***

*Project Manager от бизнеса и от IT. Кто на самом деле владеет проектом? Белые делают первый ход и выигрывают.*



*Выигрывает тот, кто первым ставит задачу. Второй уже фактически не владеет своим временем, он подстраивается*

*Project Manager от бизнеса и от IT. Кто на самом деле владеет проектом? Белые делают первый ход и выигрывают.*





*Как переломить ситуацию? Планирование и временные сверхусилия*

# ***Зачем нужен наблюдательный комитет?***



*Коммуникации с бизнесом и наблюдательные комитеты. Что может погубить проект?*



## **Сдвиг сроков проекта**



*Постановка задач без предварительной проработки (на завтра)*

*→ Что-то не будет сделано вовремя*

*Обсуждение деталей реализации*

*→ Потеря точки эскалации*

*Низкий уровень детализации плана*

*→ Отсутствие ценности для заказчика  
Запросы на оптимизацию*

*Излишняя частота встреч  
Экшенпоинты вместо плана*

*→ Акцент на краткосрочных планах  
Смещение за счет люфтов*

*Коммуникации с бизнесом и наблюдательные комитеты. Что может погубить проект?*

*Результат.*

*Что делать если предоставить даже небольшой сейчас результат невозможно?*



*Что на самом деле нужно заказчику? Поставки, прозрачность и качество планирования.*

*Говорите сквозь призму плана и результатов*

*Спрашивайте не только о том, что нужно заказчику, а и во что он верит*

*Больше информируйте, но только о том в чем уверены*

*Показывайте зависимости*

*Не забывайте показывать что сделано*

*Давайте чуть больше*

*Отстаивайте интересы*



*Что на самом деле нужно заказчику? Поставки, прозрачность и качество планирования.*

*Доверительные отношения на основе формальных правил*

*Решайте вопросы напрямую и используйте наблюдательный комитет для презентации достижений*

*Будьте на шаг впереди, иначе будете бежать*

*Верьте в себя*

Мы верим только в тех, кто верит в себя.  
Ш. Талейран

*Так что в итоге?*

