



Управление проектами

ключевые факторы успеха

Участники курса получают практические инструменты для руководства проектом: научатся правильно определять ключевые роли в проекте, прояснять ожидания заказчика, вовлекать стратегическое руководство, оценивать риски, планировать, управлять проектной командой в матричной структуре с целью достижения результатов, взаимодействовать с заинтересованными сторонами, эффективно закрывать проект и передавать результат бизнесу

Ключевые темы:

- Продуктовый подход к управлению проектами. Паспорт проекта. Описание продукта проекта как ключевой компонент паспорта проекта
- Стадии управления проектами. Точки контроля (gates)
- Планирование проекта. Структура продукта (Product Breakdown Structure). Сетевая Диаграмма (Product flow diagram)
- Организационная структура проекта – ключевые роли и их функция на каждой стадии проекта
- Команда проекта. Специфика работы в проектной команде, матричная структура, роли, устав, стадии развития проектной команды
- Управление заинтересованными сторонами. Матрица «сила влияния/отношение», выбор агентов влияния, план коммуникации
- Оценка рисков. Список рисков. Оценка вероятности и силы воздействия. Выбор действия
- Управление внесением изменений в проект. Обзор инструментов контроля качества и отслеживания изменений в продукте проекта
- Стадия завершения



Вебинары: 4 сессии по 3 часа



Очно: 2 дня

Вы получите:

- **Понимание** того, как на практике быть руководителем проекта и что для этого надо делать каждый день
- **Навык эффективного взаимодействия** со всеми вовлеченными сторонами
- **Практичные алгоритмы**, инструменты и рекомендации для работы с проектом
- **Обратную связь** и рекомендации от профессионального тренера-коуча
- **Инструменты и подходы** для поддержки команды проекта



Создание обучающего опыта

Чтобы создать наиболее эффективный обучающий опыт для участника программы, CBSD рекомендует использовать следующие элементы вместе с тренингом:

Кастдев перед стартом программы



Глубокий анализ потребностей бизнеса и участников, чтобы разработать тренинг, максимально отвечающий целям компании

Подробнее [здесь](#)

Бизнес-игра «Золото королей пустыни»



Включение бизнес-игры позволяет участникам моделировать реальные ситуации, принимать решения и видеть их последствия в безопасной среде

Подробнее [здесь](#)

Геймификация



Использование игровых элементов для повышения вовлеченности участников и мотивации к обучению. Разрабатывается под специфику каждого обучения

Чат с тренером



Оперативная поддержка участников, ответы на вопросы и дополнительные рекомендации в удобном формате

Разработка кейсов



В основе — реальные бизнес-ситуации. Создание задач, которые отражают актуальные вызовы, чтобы участники могли отрабатывать навыки в условиях, приближенных к реальной работе

Мастер-классы



Краткие интенсивные сессии, которые вдохновляют участников, дают новые идеи и помогают сосредоточиться на ключевых темах

Оценка эффективности обучения



По Киркпатрику. Анализ результатов программы для измерения достигнутых изменений и оценки влияния на бизнес

Подробнее [здесь](#)

Follow-up встреча с тренером



Через 2–3 недели после тренинга. Сессия, которая помогает закрепить знания, обсудить успехи и устранить возможные барьеры в применении новых навыков