****

**Управление заинтересованными сторонами проекта на базе PMBOK®7 (2021)**

**Для кого этот курс**

* Руководители проектов и проектные специалисты, желающие изучить и научиться применять на практике эффективные инструменты взаимодействия с заинтересованными сторонами проекта.
* Компании, заинтересованные в обучении и развитии проектных специалистов в сфере управления заинтересованными сторонами проекта.

**Краткое описание**

Многочисленные заинтересованные стороны называют в качестве определяющей характеристики сложности проекта согласно отчету PMI's Pulse of the Profession. In-Depth Report: Navigating Complexity. Этот практический курс обеспечит участников продвинутым инструментарием, необходимым для успешного взаимодействия с заинтересованными сторонами проекта. Курс построен на основании международного стандарта PMI PMBOK® 7th Edition с использованием методики обучения "blended learning": теоретический материал дается на самостоятельную проработку на платформе дистанционного обучения iSpring. Практическая отработка теории происходит в ходе командной деловой игры – решения практического кейса под руководством тренера в формате семинара или вебинара. На сессии слушатели также имеют возможность задать вопросы, возникшие у них в ходе дистанционного обучения, и получить развернутые ответы от тренера.

**Что дает этот курс слушателю**

Обучение на курсе, основанном на стандарте PMI PMBOK® 7th Edition, позволит слушателям повысить результативность своей работы в области взаимодействия с заинтересованными сторонами проекта, что в свою очередь улучшит результаты их проектов.

**Что дает этот курс корпоративному клиенту**

Обучение специалистов компании на курсе, основанном на стандарте PMI PMBOK® 7th Edition, позволит повысить успешность проектов, реализуемых в компании, через улучшение достижимости их результатов, за счет улучшения результативности и эффективности взаимодействия проектных специалистов с заинтересованными сторонами проекта.

**Учебные часы**

Общая продолжительность курса – 10 часов, в том числе

* 8 часов – самостоятельное изучение материала на платформе дистанционного обучения iSpring;
* 2 часа – деловая игра – решение практического кейса под руководством тренера в очном или онлайн формате, ответы на вопросы слушателей.

**Формат обучения**

Смешанный формат обучения ("blended learning"):

* Дистанционное обучение на платформе iSpring.
* Онлайн или очный 2-х часовой семинар под руководством тренера.

**Программа курса**

**Разбивка PDU по Треугольнику талантов**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ways of Working** | **Power Skills** | **Business Acumen** |
| **3** | **5** | **2** |

|  |  |
| --- | --- |
| Модуль 1 | Результативное взаимодействие с заинтересованными сторонами проекта – самостоятельное изучение материала на платформе дистанционного обучения iSpring – 8 часов |
| Тема 1.1 | **Введение. Роль заинтересованных сторон в успехе проекта.** Проекты – драйверы изменений в организации. Результативное взаимодействие с заинтересованными сторонами – ключевой фактор успешности проекта. Цели взаимодействия с заинтересованными сторонами проекта. Сопротивление изменениям и его снижение. Модели изменений: управление изменениями в организациях, ADKAR©, 8-этапный процесс руководства изменениями, переход. Цикл вовлечения заинтересованных сторон. |
|  | **Практические задания:** мини-тесты, мини-кейс «Сопротивление изменениям». |
| Тема 1.2 | **Идентификация заинтересованных сторон проекта.** Источники информации о заинтересованных сторонах проекта, их интересах и влиянии: организационная иерархическая структура, внутренние нормативные акты. Категории и типы. Методы и инструменты идентификации заинтересованных сторон. Фреймворки идентификации. Примеры из практики. Артефакты: реестр заинтересованных сторон. |
|  | **Практические задания:** мини-тесты, мини-кейс «Идентификация заинтересованных сторон». |
| Тема 1.3 | **Понимание и анализ заинтересованных сторон.** Сбор требований и понимание ожиданий заинтересованных сторон: результативные методы и инструменты. Документация по требованиям, схема приоритезации, матрица приоритезации. Анализ заинтересованных сторон. Модель особенностей (Salience Model), модель направления влияния (Directions of influence). Матрицы власти/интересов, власти/влияния или воздействия/влияния. Артефакты: матрица оценки уровня вовлечения заинтересованных сторон. |
|  | **Практические задания:** мини-тесты, мини-кейс «Анализ 360°»**.** |
| Тема 1.4 | **Планирование вовлечения заинтересованных сторон.** Приоритизация заинтересованных сторон. Планирование коммуникаций. Типы коммуникаций. Коммуникационные модели: кросскультурная коммуникация, результативность коммуникационных каналов, пропасти исполнения и оценки. Вовлечение с использованием различных каналов коммуникаций. Артефакты: план вовлечения заинтересованных сторон, план управления коммуникациями |
|  | **Практические задания:** мини-тесты, мини-кейс «План вовлечения» |
| Тема 1.5 | **Создание общего понимания целей проекта.** Использование артефактов стратегии: бизнес-кейс, резюме проекта, устав проекта, описание видения проекта, дорожная карта. Картирование воздействия. Создание информационной картины проекта: выбор показателей для отчетности по проекту, способы представления информации: отчеты, «дэшборды», «излучатели информации». Управление конфликтами, переговоры. |
|  | **Практические задания:** мини-тесты, мини-кейс «Дорожная карта». |
| Тема 1.6 | **Эффективное проведение совещаний и мероприятий с заинтересованными сторонами.** Управляющий комитет проекта: полномочия, функции, состав. Стартовое совещание: как подготовиться и провести. Особенности взаимодействия со стейкхолдерами в гибких проектах: планирование релиза, пользовательские истории, совершенствование бэклога, планирование итерации, обзор итерации. Обзорное совещание по проекту. Закрытие проекта. Совместные сессии по извлечению уроков. |
|  | **Практические задания:** мини-тесты, мини-кейсы «Стартовое совещание», «Обзорное совещание по проекту», «Закрытие проекта». |
| Тема 1.7 | **Поставщики и подрядчики.** Анализ документации по предложениям. Конференции участников торгов. Определение оптимальных критериев выбора поставщиков. Соглашения и договоры: с фиксированной ценой, с возмещением затрат, "время и материалы", неопределенная поставка неопределенного количества (IDIQ), прочие соглашения. Основные разделы контракта. Что должно содержать техническое задание. Критерии закрытия договора. |
|  | **Практические задания:** мини-тесты, мини-кейс «Оценка предложений». |
| Тема 1.8 | **Мониторинг вовлеченности и удовлетворенности заинтересованных сторон.** Изменения в составе заинтересованных сторон. Оценка текущей вовлеченности, отношения и влияния. Адаптация планов и стратегий вовлечения. Способы определения удовлетворенности: опросы, интервью, фокус-группы. Роль обратной связи. Индекс потребительской лояльности. |
|  | **Практические задания:** мини-тесты, мини-кейс «Оценка удовлетворенности». |
| Модуль 2 | Семинар «Как вовлечь стейкхолдеров и сдать проект» – 2 часа |
| Тема 2.1 | **Практический кейс. «Как вовлечь стейкхолдеров и сдать проект».** Командная деловая игра на практическую отработку материала, изученного самостоятельно в дистанционном формате. Сценарий кейса построен на роли заинтересованных сторон в достижении успеха проекта. Участники игры должны идентифицировать стейкхолдеров, определить их влияние и интерес в проекте, собрать их требования, проанализировать уровень вовлечения и разработать стратегии взаимодействия с ними и спланировать коммуникации. В ходе игры поступает дополнительная информация об изменении отношения заинтересованных сторон к проекту, появлении новых требований и новых заинтересованных сторон. Участники игры проходят весь путь от начала до конца проекта и должны успешно защитить результаты проекта на завершающем совещании Управляющего комитета проекта. |
| Тема 2.2 | **Подведение итогов**. Вопросы и ответы. |
| Итого 10 часов | |

Ждем Вас на нашем курсе Управление заинтересованными сторонами проекта на базе PMBOK®7 (2021)!

****