**Проекты выполняет команда**

У бизнес-организации есть только один способ стать успешной – «бежать» вперед быстрее, чем это делают конкуренты. Любой застой равносилен смерти.

Как управлять командой проекта, не имея полной власти над ней? Чем управление лидера отличается от управления администратора? Как собрать людей и превратить их в команду?

Если вас волнуют эти вопросы, а ответы на них должны появиться в головах обучаемых руководителей проекта, то вам необходим данный тренинг.

**Тренинг адаптирован для:**

* Руководителей проектов (тех, кто непосредственно реализует проект, управляет командой проекта и отвечает за его результаты)
* Заместителей руководителей проекта

**Продолжительность:** 2 дня – 16 часов

 **Программа**

1. **Заинтересованные лица и команда проекта**

Что такое проект

Организационная структура и проект, ее влияние на успех проекта

Окружение проекта

Карта заинтересованных лиц

Таблица «Требования заинтересованных лиц»

1. **Мотивация к участию в проекте**

• Алгоритм вывода из зоны комфорта

• Матрица «Задачи/Компетенции»

• Матрица «Ответственности»

1. **Создание команды для работы в проекте**

Формирование состава команды проекта

Формирование процедур взаимодействия

Работа с ценностными различиями Пять основных функций руководителя проекта:

1. **Решение проблем в работе команды**

Проект – деятельность. Деятельность порождает проблемы, которые надо решить

Летучка, инструмент решения проблем

Техника проведение летучек. Восемь шагов в решении проблемы при ограниченном времени

Тренировка посредством решения бизнес-квеста

1. **Совещания в проектной деятельности**

Что необходимо сделать, чтобы совещание было эффективным

Совместное решение креативных задач. Развитие креативного мышления

Управление командой и сохранение командных взаимоотношений

1. **Выстраивание партнерских отношений**

Позиция Win-Win и почему она полезна для всех

Позиция Win-Win и почему она часто не работает

Как не превратить Win-Win в инструмент манипуляций

Как обеспечить реализацию позиции Win-Win со своей стороны и со стороны партнеров

1. **Взаимодействие с подрядчиками и заказчиками**

Что такое переговоры

Люди и организации в переговорах, что ими движет

Сохранение отношений с подрядчиками и заказчиками при отстаивании своих интересов

Правила позиционного торга

Практика ведения переговоров

1. **Информирование заинтересованных лиц**

Презентация ситуация «есть проблемы»

Матрица коммуникации

График статус-встреч