

Miként
mutasson irányt
egy jó vezető
az informatikai
projektekben?

2017. június 19-20. > Budapest

IT ISMERETEKEN TÚL: EGY SIKERES IT (PROJEKT)VEZETŐ MANAGEMENT ESZKÖZTÁRA

Kétnapos **készségfejlesztő tréning** informatikai vezetők, IT-projektmenedzserek, valamint az ICT szektor projektvezetői számára

Tegye elkötelezetté a projektagokat, kommunikáljon világosan, delegáljon hatékonyan!

- ▶ Mit jelent a siker az IT projektekben?
- ▶ Melyek azok a buktatók, amelyek próbára teszik az IT projektmenedzsereket?
- ▶ Hogyan hozza létre a megfelelő bizalmi légkört?
- ▶ Miként ismerje fel a kritikus problémákat?
- ▶ Projektvezetői szerepek áttekintése

A tréning szakemberei:



KÓSA GABRIELLA | business és life coach | tréner senior SAP tanácsadó
Reconnect Coaching



ERB FERENC | IT-Coach



IIR

EGY SIKERES IT (PROJEKT)VEZETŐ MANAGEMENT ESZKÖZTÁRA

„Az örültség nem más, mint ugyanazt tenni újra és újra,
és várni, hogy az eredmény más legyen.”

Albert Einstein

Abban a szakmában, ahol **a legfőbb érték az emberek fejében van**, ott az **emberekhez való viszonyulás és a velük való bánásmód a siker kulcsa**, legyünk bármelyik oldalán is egy projektnek. Fontosnak tartjuk hogy a projektmenedzserek **ne úgy tekintsenek a projektekre, hogy győzni akarnak, hanem az tekintsék sikernek, ha mindenki nyer**. A beszállító oldalán elvileg természetes, hogy **a siker azt jelenti, hogy az ügyfél elégedett**, bár sokszor ez is elhomályosul a „legyen a projekt nyereséges” cél mögött, ugyanakkor a megrendelői oldalon is épp ennyire fontos, hogy a **közös győzelem jelentse a sikert**.

A projekt egyes fázisai során számtalan buktatóval találkozunk, amik próbára teszik a projektmenedzsereket. A tréning során az egyes projekt fázisok kihívásait, kockázatait vesszük sorra az ajánlati fázistól kezdve egészen projekt lezárásáig/értékeléséig, és ezekre hathatós megoldásokat kínálunk. **Hogy hogyan hozhatjuk létre a megfelelő bizalmi légkört és hogyan tudjuk ezt megtartani?** Mondhatjuk-e valamire, hogy nem tudom? **Hogyan ismerjük fel és hango-sítsuk ki a kritikus problémákat** a projekt során? **Hogyan készülünk fel a negatív érzelmekre és hogyan kezeljük őket?** Hogyan előzzük meg vagy ha már kialakult, **hogyan kezeljük a konfliktusokat?**

Működhet-e eredményesen a projektmenedzsment anélkül, hogy a projektmenedzserek vezetőként viselked-jenek? Elméletben nem, gyakorlatban azonban inkább menedzseri, mint vezetői működésmódot tapasztalunk. Míg a menedzser tervez, szervez, irányít, addig **a vezető irányt mutat; ismeri a projektagok képességeit, határait, és ennek megfelelően osztja ki a feladatokat; motivál és fejleszt**. A vezető az aki felmászik a fa tetejére és megnézi, hogy jó irányban haladunk-e nagy erővel a dzsungelben.

Valljuk, hogy a **projektek sikere nagyrészt attól függ, hogy a projektmenedzser képes-e valóban vezetőként működni**, azaz

- ▶ kialakítani és megtartani a működéshez szükséges **bizalmi szintet**
- ▶ a projektagok motiváltsági fokának és képességének **megfelelően kiosztani a feladatokat**,
- ▶ **világosan kommunikálni**, és konstruktív, előremutató visszajelzéseket adni másoknak,
- ▶ **elkötelezetté tenni a projektagokat**, és fenntartani a motivációjukat.

A TRÉNING SZÓLNI KÍVÁN:

- IT projekteket rendszeresen, vagy alkalmasszerűen vezető szakemberekhez szektortól függetlenül,
- Az ICT szektor projektvezetőihez,
- Programozókhoz,
- IT fejlesztési vezetőkhöz.

IT ISMERETEKEN TÚL: EGY SIKERES IT (PROJEKT)VEZETŐ MANAGEMENT ESZKÖZTÁRA

A TRÉNING TÉMAKÖREI:

Ajánlati fázis:

- Win&Win?
- Tisztázzuk: Mi a cél? Mi a feladat? Mik a hátrányok? Vannak-e buktatók?
- Mi standard és mi nem az?
- A beszerzési osztály „megregulázása”
- Kulcsemberek bevonása

Szerződéskötés:

- Eltérünk-e az ajánlattól?
- Kerülnek-e bele új dolgok?

Kick off:

- Megismerkedés
- Megszületik-e a közös cél?
- A felső vezetés mögé áll-e a projektnek?

Igényfelmérés:

- Közös nyelv - vizualizáció
- Elbeszélünk egymás mellett
- Lehetőségek megismertetése
- Hagyhatunk-e nyitva kérdéseket?

Koncepció tervezés:

- Az ügyfél bevonása
- Türelmetlenség, időhiány, ügyfél igények lesöprése
- Minden kérdés fontos! attitűd megtartása
- Bizalom fenntartása

Megvalósítás:

- Ügyfelet a tanácsadó képviseli a programozóval szemben
- Milyen nyelven ért egy programozó?
- Hogy lehet átvinni a programozókra az ügyfél igényeket?
- Folyamatos szállítás
- Üzemeltetési részleg bevonása

Tesztelés/Próbaüzem:

- Valós folyamatokat tesztelünk?
- Kockázatok minimalizálása
- Hogy lehet egymást segíteni?
- A félelmek racionalizálása - Hibalisták kezelése
- A hozzáállás is vizsgáljuk: elhiszi-e az ügyfél, hogy jól fog supportálni a beszállító

Go live support:

- A fokozott „törődés” időszaka
- Lehet-e/Érdemes-e hazudnia problémákról/ a javításokról?
- Hibalisták kezelése

A projekt értékelése

- A siker megünneplése
- Tanulságok levonása

A TRÉNING SORÁN ÁTTEKINTJÜK A KÖVETKEZŐ PROJEKTVEZETŐI SZEREPEKET:

A projektvezető, mint stratégia

- Világos víziók és célok felmutatása
- Projektcélok és egyéni célok összehangolása

A projektvezető, mint motivátor

- Motiváció az elméletben és a gyakorlatban
- Számonkérés, feladatok nyomon követése a kreativitás kiölése nélkül: vékony jég
- Konstruktív visszajelzés adása
- Nem szakmai alapokon meghozott döntések elfogadtatása, a motiváció fenntartása

A projektvezető, mint coach

- Az értő figyelem alkalmazása mások jobb megértése érdekében
- Kérdéstechnika mások fejlesztésében
- Projektértékelés coaching szemléletben

A projektvezető, mint delegátor

- A helyzetfüggő vezetés modellje

A projektvezető, mint mediátor

- A csoportfejlődés fázisai
- Csoporton belüli konfliktusok kezelése
- Az ügyfél oldal kezelése, megértése, kiszolgálása
- A tanácsadói és ügyfél oldal közötti kommunikáció összehangolása

A projektvezető, mint problémamegoldó

- Agilis módszertan a projektvezetésben
- Moderációs technikák a kreativitás felélesztésében
- Öt kalap módszer

A TRÉNING SZAKEMBEREI:



KÓSA GABRIELLA | business és life coach | tréner senior SAP tanácsadó
Reconnect Coaching

1976-ban született Szekszárdon. 1997-ben szerzett közgazdász diplomát a Pénzügyi és Számviteli Főiskolán, pénzügy szakirányon.

A diploma megszerzését követően banki területen kezdett dolgozni, majd az SAP vállaltirányítási rendszer tanácsadójaként számos software bevezetési projektben vett részt hazai közép- és nagyvállatoknál ill. multinacionális cégeknél. Több évet élt és dolgozott külföldön, számos nemzetközi projekteken vett részt Európaszerte, valamint Japánban.

2013/2014-ben az ELTE Coach-üzleti edző szakirányú továbbképzésén szerezte Business Coach diplomáját, majd 2016-ban tréner képesítést is szerzett. Azóta trénerként, business és projekt coachként is dolgozik. Missziója az IT szektorban kiemelt veszélyforrás, a kiegészítés megelőzése és kezelése a kommunikáció javítása révén, a konfliktus és stressz kezelés támogatásával.

Komplex tréningeket dolgozott ki speciálisan SAP tanácsadók és projektvezetők számára, melynek fókuszában az erőszakmentes kommunikáció, WLB(Work Life Balance) érzelmi intelligencia-fejlesztés, stresszkezelés, konfliktuskezelés a motiváció fenntartása és a csapatépítés áll. IT cégeknél támogatja a szervezeti stratégia kialakítását, amiben a 2014-ben végzett moderációs tréningen szerzett ismereteit kamatoztatja.



ERB FERENC | IT-Coach

1970-ben született Budapesten. 1994-ben szerzett programozó matematikus diplomát az Eötvös Loránd Tudományegyetemen, a természettudományi karon.

A diploma megszerzése alatt és utána is folyamatosan banki és biztosítós területen dolgozott. Számos Integrált Banki rendszer bevezetési projektben vett részt hazai közép- és nagybankoknál.

Vezetőként üzemeltetésben és fejlesztésben egyaránt részt vett a magyarországi hitelinformációs rendszer (BAR / KHR) kialakításában, üzembe helyezésében és bevezetésében. Támogatta több hazai pénzintézetnél a központi hitelinformációs rendszer informatikai integrációját és üzleti bevezetését.

Közel egy évtizeden keresztül a pénzügyi szektor több szereplőjénél részt vett a rendszert érintő törvényi változások informatikai és banküzemi követésében.

2013/2014-ben az ELTE Coach-üzleti edző szakirányú továbbképzésén szerezte Business Coach diplomáját, azóta it coachként is dolgozik. Missziója az IT szektorban tevékenykedő munkatársak és az azokkal együttműködő üzleti szereplők informatikával is összekeveredő problémáinak komplex kezelése.

Specifikálási, tervezési és fejlesztési módszertanokat dolgozott ki tervezők, fejlesztők és projektvezetők számára az üzleti igények és realitások keretrendszer alapú agilis módszertanok szerinti informatikai értelmezésére és megvalósítására.



VÁLLALATI BELSŐ KÉPZÉSEK



Találkozott már olyan helyzettel, hogy egy képzés számos munkatársának alkalmas lett volna, **ám idő/kapacitás/képzési keret szűkében** nem tudott mindenki részt venni rajta? Ha erre a kérdésre IGEN a válasza, akkor Önnek ajánljuk **vállalati belső képzéseinket**.

3 érv, amiért érdemes az IIR vállalati kihelyezett képzéseit választani:

- 1** Képzések **egyedi igényekre** specializálódva
- 2** **Kiváló előadók**, legyen szó akár hazai vagy nemzetközi szakemberekről
- 3** **Alacsonyabb költség**, nyílt képzési formákhoz képest



2017. június 19-20. > Budapest

IT ISMERETEKEN TÚL: EGY SIKERES IT (PROJEKT)VEZETŐ MANAGEMENT ESZKÖZTÁRA

Kétnapos **készségfejlesztő tréning** informatikai vezetők, IT-projektmenedzserek, valamint az ICT szektor projektvezetői számára

www.iir-hungary.hu | [+36 1 459 7300](tel:+3614597300) | training@iir-hungary.hu

ST7004

1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév Keresztnév
Beosztás
Osztály
Végzettség
Telefon
Fax¹
Mobiltelefon¹
E-mail¹
Alíráás²

A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév Keresztnév
Beosztás
Osztály

Adminisztratív kapcsolattartó:

Vezetéknév Keresztnév
Beosztás
Osztály

Helyettesítő személy³

Vezetéknév Keresztnév
Beosztás
Osztály
Alíráás²

2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév Keresztnév
Beosztás
Osztály
Végzettség
Telefon
Fax¹
Mobiltelefon¹
E-mail¹
Alíráás²

-10%

SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév
Irányítószám Helység
Utca/Postafiók

¹ E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást.

² A képzésre/rendezvényre regisztráló személy aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.

³ Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.

**Csoportos kedvezményért
kérje egyedi ajánlatunkat!**

06-1/459-7334 • MARKETING@IIR-HUNGARY.HU

Részvételi díjak	2017. MÁJUS 1-IG		2017. MÁJUS 2-TŐL
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input type="checkbox"/> IT ISMERETEKEN TÚL: EGY SIKERES IT (PROJEKT) VEZETŐ MANAGEMENT ESZKÖZTÁRA. 2017. JÚNIUS 19-20., BUDAPEST	219.000 Ft	30.000 Ft	249.000 Ft

Áraink nem tartalmazzák az áfát ■ A feltüntetett megtakarítások a több napos rendezvények határidős kedvezményét, valamint a regisztrált napok számától függő kedvezmény nettó összegét tartalmazzák ■ A részvételi díj tartalmazza a dokumentáció, ebéd, kávé és üdítő költségeit. ■ A rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet.

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépi feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után vizsgálatazt és számlát kap tőlünk. Kérjük az összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni és a számlaszámot, valamint a résztvevő nevét a befizetési csekkben feltüntetni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünk-höz 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezett. Ha átutalása a rendezvény kezdete előtt 2 héten belül történik, kérjük azt a rendezvény napján a regisztráláskor a pénzes utalvány feladóvevényével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő minden felszámítási- és inkasszódíj megterítésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft-árra/jelentkező, a rendezvényt megelőző 2 héten belül lemondás esetén 40.000 Ft-árra/jelentkező adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megteríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. A szakvélelői hozzájárulás terhére elszámolható összegek módosultak. Ügyfélszolgálatunk (06-1/459-7300) örömmel ad bővebb tájékoztatást, illetve a honlapunkon is tájékozódhat.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat: Takács Tünde 06-1/459-7300
Koncepció: Lukácsi Ágnes 06-70/703-5465
Marketing: Mile Mónika 06-1/459-7334

J E L E N T K E Z É S I L A P