



10 SPOSOBÓW NA ZWIĘKSZENIE
ZAANGAŻOWANIA BIZNESU
W TWÓJ PROJEKT



Jest mi bardzo miło, że poświęcasz swój czas, aby przeczytać ten dokument.

Chcę przekazać Ci jak największą wartość - stąd podział na konkretne 10 sposobów - one naprawdę działają.

Biznes w projekcie - jedni mówią wprost, że przeszkadza i nie wie czego chce, nie jest zaangażowany i przychodzi zawsze za późno...

Inni mówią, że niezaangażowany biznes to nie problem, że właśnie tak pracuje się najlepiej... Jak żyć?! W jaki sposób działać?

Buduj świadomie zaangażowanie wśród biznesu. Bierz garściami i działaj! Życzę Ci miłej lektury.

*Pozdrawiam,
Karolina Rucińska*

Biznes w projekcie



Dostajesz projekt i zaczyna się fala spotkań, dokumentów - w Twojej głowie powstaje pajęczyna powiązań - tzn. mam nadzieję, że tak się dzieje... :) Dzięki tym powiązaniom będziesz wiedzieć kto jest interesariuszem w Twoim projekcie - jedno ma wpływ na drugie niech dzieje się magia i niech tworzy się siatka powiązań.

To pozwoli na skuteczne zidentyfikowanie wszystkich interesariuszy - m.in. Baśki, Anki, i CFO (o nich już za chwilę...). Wśród tych interesariuszy będzie grupa tzw. biznesu - grupa specyficzna, rządząca się swoimi prawami.



- **wpływ biznesu może być negatywny** - my Polacy lubimy narzekać, na przykład Baśka po prostu nie lubi tego projektu (bo nie lubi) i będzie mówiła o nim negatywnie nawet przy wirtualnej kawie z Anką. Zasjeje też ferment przy CFO typu: "A Pan słyszał co tam się wyczynia w tym projekcie MAGX?" Pan CFO chce się wykazać. więc przy najbliższej rozmowie z Prezesem powie: "Wiesz w tym MAGX coś chyba niezbyt się dzieje... ja to może sprawdzę..." i poleciało... - mamy problem, tzn. PM tego projektu ma problem. Jaki problem ktoś może zapytać? Np. zasoby przydzielają nam z dużym opóźnieniem, projekt jest często sprawdzany - więc PM staje się RM czyli Reporting Master i tak jakoś nagle każdy ma do nas problem - "yyy czyli tak to będzie działać?" "ja to nic o tym projekcie nie wiem (a chyba powinnam?)" "widzę, że nie wzięliście pod uwagę moich wymagań (zgłaszanych 20 lat temu na spotkaniu w Jaworznie na kolacji po warsztatach mówiłem Twojemu sponsorowi)"



- **wpływ może być również pozytywny** - po czym to poznamy? Najprościej nie słyszymy tego co powyżej;) a projekt to kraina miodem i mlekiem płynąca - oczywiście jest to utopia.... bo ludzie są ludźmi i po prostu trzeba się nimi zająć:)
- **biznes nie wchodzi w projekt zbyt głęboko** i w sumie to czujesz się szczęśliwa/y bo o parę spotkań mniej? Ah... to niestety nie będzie trwać długo, biznes pojawi się w projekcie, ale później i zazwyczaj za późno - jest duże prawdopodobieństwo, że będą z tego tylko problemy dla całego projektu
- **o biznes trzeba dbać** - tak jak np. dbamy o kwiatki na swoim parapecie
- **zadowolony biznes w projekcie to jedna z sił napędowych dla projektu** - to jak długoterminowa inwestycja - inwestuj a zaprocentuje.



1) Spotykaj się 1:1

Kiedy takie spotkania są najpotrzebniejsze?

- na starcie projektu - zawsze wyciągniesz więcej informacji niż na wielkim, poważnym spotkaniu na którym (sory) i tak 90% osób będzie myślami i oczami gdzieś indziej np. na joemonster. Takie wielkie spotkania biznesowe są też po prostu niebezpieczne - ale o tym kiedy indziej...:) Wiem, można sobie pomyśleć "Strata czasu, z każdym 1:1 - ile to godzin!" Tak rozumiem, ale to jest długoterminowa inwestycja i tak to właśnie działa, jeśli w projekcie biznesu jest bardzo dużo to możesz spotkać się z tymi najważniejszymi dla projektu.
- w trakcie trwania projektu - raz na jakiś czas, aby wy badać jakie są oczekiwania, co się zmieniło, priorytety,
- w kryzysie/w sytuacjach konfliktowych.

2) Ucz się języka biznesu - aby móc w nim potem mówić

Na spotkaniach z biznesem notuj, ale nie tylko swoje przemyślenia, notuj słowa jakie padają od danych osób - będą one świetnym materiałem do późniejszej komunikacji z tą właśnie osobą. Co dokładnie mam na myśli? Wyobraź sobie, że każdy z nas mówi swoim językiem - tak niby mówimy w Polsce po polsku a tak na koniec dnia 90% projektów upada bo ludzie się po prostu nie dogadali (haha!).

Zatem, jak już rozmawiasz z szefową działu IT to notuj dokładnie to co ona mówi..."Tak dokładnie słowa czy zdania w cytatach".

Wykorzystuj potem te same zwroty, słowa klucze w rozmowie z tą osobą czy prezentacji = mów językiem poszczególnych osób. Dzięki temu zwiększysz maksymalnie siłę przekazu, dotarcia do danej osoby i będziesz efektywniej budować relacje z daną osobą.

Twórz przestrzeń dla biznesu i innych interesariuszy. Biznes musi mieć przestrzeń na to, aby być blisko projektu. Sami sobie stworzą albo Ty im ją stworzysz - jeśli zrobisz to samodzielnie będziesz mieć nad tym pełną kontrolę. Wszystko zależy od sytuacji i potrzeb - dostosuj komunikację w zależności od punktu w projekcie.

3) Zaproś biznes na demo

Naturalnie zwykłe przesłanie zaproszenia nie wystarczy... Trzeba pokazać dlaczego Biznes ma wziąć udział w takim spotkaniu - zachęć do udziału w demo. Na przykład przed demo powiedz/napisz maila: "Słuchaj Magda, na najbliższym demo pokażemy funkcję, która na pewno Cię zainteresuje bo rozwiązuje problem o którym rozmawialiśmy tzn. [tu opis problemu..]. Jestem ciekawa jak odbierzesz nowe funkcje - w załączniku przesyłam Ci spotkanie - mam nadzieję, że znajdziesz czas".

4) Informuj regularnie o statusie projektu

Może to być forma maila/newslettera - wysyłasz cyklicznie info o statusie, dokładniej (nad czym obecnie pracujecie, co zostało zrobione i co na najbliższym horyzoncie + linki do produktu /zrzuty z ekranu produktu lub krótkie wideo o rozwiązaniu - coś co można wizualnie pokazać. Nikt nie ma dziś czasu, więc warto się zlitować i wysłać krótkiego maila - np. po 3 podpunkty do każdego punktu.



5) Reaguj w kryzysie

Zapobiegamy kryzysom w projekcie, ale jeśli już kryzys będzie mieć miejsce, czy mamy do czynienia z marnym PR projektu - warto zorganizować cykliczne spotkania o charakterze statusowym/Q&A dla biznesu to czas na różne nawet najtrudniejsze pytania. Na spotkaniu warto, aby pojawił się Sponsor projektu, PdM (jeśli jest) i PM - to nie będą łatwe spotkania, więc warto się do nich bardzo dobrze przygotować.

Przykładowa agenda spotkania:

- Roadmap - co było, jest i będzie
- Produkt - aktualny status
- Jakie mamy obecnie wyzwania?
- Pytania i odpowiedzi

Budowanie relacji to kompetencja - warto nad nią pracować. W budowaniu relacji nie chodzi o to, aby raz na miesiąc stawiać każdemu obiad czy kawę, ale np, chodzi o prawo pośredniego działania. Po kolei...

6) Buduj relacje

Według prawa pośredniego działania - im bardziej interesujesz się drugą osobą tym bardziej ona interesuje się Tobą - budujmy relacje. Czyli co robić? Jeden z najprostszych sposobów - na spotkaniach z biznesem po prostu zadawaj pytania, dociekaj.

7) Dbaj o atmosferę na spotkaniach

Projekt nie powinien się źle kojarzyć - to co zostaje w głowach po spotkaniach to głównie odczucia a więc jako small talks wykorzystaj bezpieczne, pozytywne tematy, nie narzekaj. Ciężki dzień? Słaba pogoda? Mariusz znowu się spóźnia z dowieszeniem zadania? Niewygodne masz krzesło? Who care's?! Spotkania z biznesem o projekcie to nie miejsce na dodatkowe negatywne emocje. Może za chwile będziesz przedstawiać ponad miesięczne opóźnienia a więc lepiej wszystkich nastroić pozytywnie. Bezpieczne tematy: pogoda (chyba, że w całej Polsce leje od tygodnia, to mówimy o pogodzie w Sydney :), film, muzyka, książki.

8) Buduj atmosferę zgody

Biznes mówi „my chcemy, aby to było zrobione inaczej!” dopytaj, jakby to widzieli, powtórz jak to zrozumiałeś/aś - dzięki temu spojrzą na swój pomysł jako widz. To bardzo ważne bo często, jeśli ktoś inny powie na głos nasz pomysł nie wyda się on już tak bardzo atrakcyjny... Jeśli nie jesteś pewny/a jak ta zmiana wpłynie na projekt to zapowiedz, że to przeanalizujesz i wrócisz z odpowiedzią - i wróć z odpowiedzią (ale w ciągu max 2-3 dni). Klasyczne "yyy ale się nie da" - działa niczym płachta na byka.

9) Okazuj wdzięczność

Organizujesz spotkanie dla biznesu? Zacznij od słów „Wiem, że każdy z nas ma obecnie wiele na głowie - tym bardziej dziękuję, że znaleźliście czas, aby tu teraz być.” Ktoś z biznesu wysłał Ci maila - podziękuj i odpisuj od razu (Biznes ma wiele wątków do ogarnięcia, więc jeśli odpiszesz po tygodniu, to wysoce prawdopodobne, że już wątek uleciał w czasoprzestrzeń).

10) Bądź proaktywny/a

Świata nie zbawimy niestety, ale możemy starać się zmaksymalizować efekty projektu. Proponuj rozwiązania - jeśli widzisz, że dana zmiana mogłaby usprawnić coś w dziale Martyny, Managerki Działu Backoffice - zapytaj, zaproponuj. Niech zacznie się dialog. Nie chodzi tu o dokładanie cegieł do naszego projektowego wozu, ale wykazywanie chęci pomocy innym.



WIEDZA DLA PM'A

karolina rucińska

Warto rozmawiać...
jeśli chcesz podzielić się ze mną
swoimi spostrzeżeniami
to będzie mi bardzo miło.

Napisz do mnie:
karolina@wiedzadlapma.pl

Karolina

Dołącz do społeczności Wiedza dla PM'a
i korzystaj ze sprawdzonej wiedzy dla Project Managerów!

