

# Projektmenedzsment szakmai teadélután

## A projektmenedzsment mint szakmaiság ismérvei



Marton János – vezérigazgató / Swicon Zrt.  
(Marton Györgyi – ügyvezető / Tredis Kft.)

 **SWICON Zrt.**

2010. április 21.

# Szakmai háttér



## SWICON Zrt.

### *Kompetencia menedzsment területei:*

- Projektvezetők
- IT vezetők
- Szervezők
- Fejlesztők
- Tesztelők
- IT munkatársak

# A munkaerő „forrása”



A TREDIS Consulting azzal a céllal jött létre, hogy hatékonyan segítse az **IT és telekommunikáció** területén dolgozó **középvezetők, projektvezetők, tanácsadók és specialisták** karrierépítését.

Amik fontosak egy fejtudász cégnek egy PM  
álláskeresővel kapcsolatban

## Szakmai szempontok

- Képesítés, minősítések Pl. PMP vizsga
- Módszertanok ismerete
- Projektek nagysága, budget (10M Ft os vagy 150MFt-os projekt)
- Projektben részt vevők száma, hány főt kell koordinálni
- Technológia (Rendszerintegrációs PM, Szoftverfejlesztési PM, építkezés...autópálya építés)

Amik fontosak egy fejtudász cégnek egy PM  
álláskeresővel kapcsolatban

## Személyiség fontossága

- Döntéshozói képesség, határozottság
- Jó kommunikációs készség
- Egészséges önbizalom - szakmai kompetensségből fakadó magabiztosság
- Empátia – a csapat motivációjáért

Amik fontosak egy fejevadász cégnek egy PM  
álláskeresővel kapcsolatban

## Egyéb szempontok

- Lobby erő - kapcsolatrendszer
- Kapcsolattartási szint – középvezetői együttműködések, felsővezetők felé történő prezentációk, beszámolások
- Milyen fázisban tart a projekt (ajánlattétel - átadás)
- Pontos ismeretek a projektről – minden szinten tudjon beszélni a projektről - átlássa a folyamatokat

## Projektmenedzser mint „eszköz” értékesítése *Kompetencia menedzsment / Előzmény*

### Értékesítés előzményei: ügyfél kapcsolat (Ügyfél bizalom)

- Milyen munkaerő lett eddig értékesítve?
- A cég hová pozicionálódik az ügyfél szemében?
  - Rossz pozíció megnehezíti vagy akár ellehetetleníti magasabb szintű szolgáltatás értékesítését.
  - Megfelelő pozicionálással szélesebb szolgáltatási kör értékesíthető akár...

## Projektmenedzser mint „eszköz” értékesítése *Kompetencia menedzsment / Projektfázis*

### Projektfázis szerepe

#### (A projekt mely fázisában szükséges a projektvezető?)

- **Projekt elején, esetleg megelőzően**: szerencsésebb helyzet, több választás, kellő alapossággal kiválasztható. Döntés elhalasztása veszélyezteti a kiválasztást.
- **Projekt közben**: más személyiségjegyek, probléma megoldás, kevesebb és célzott kérdések a kiválasztás során. Gyors döntés.
- **Projekt vége(felé)**: tűzoltás („csak legyen már valaki...”)

## Projektmenedzser mint „eszköz” értékesítése *Kompetencia menedzsment / alapkérdések*

### Feladat, felelősség, hatáskör, határidő

- **Feladat**: mi a projektvezető feladata?  
(Szakmai vezetés (esetleges folyamatok kialakítása), költségkezelése, kiválasztás, irányítás, elemzések, riportok készítése, kommunikáció)
- **Felelősség, hatáskör**: mire van felhatalmazva, miért felelős ?
- **Határidő**: mit, mikorra, kinek ?

## Projektmenedzser mint „eszköz” értékesítése *Kompetencia menedzsment / alkalmazás*

### Alkalmazás módjai

– **T/M vagy havidíjas szolgáltatás alapon**

Elszámolás a kiválasztott projektvezető teljesített órák/napok alapján. Beszámoltatás és menedzsment az ügyfél feladata

– **Munkaerő kölcsönzés:** hasonlóan mint a fogadó cég alkalmazottjai, de határozott időre. Beszámoltatás és menedzsment az ügyfél feladata

– **Projekt alapont:** *fix költségkeret, fókuszban a feladat. Az erőforrás biztosító cég hozzáadott értéket képviselhet!*

## Minősítés, társadalmi szerepvállalás, rendezvény

- **Minősítés – szakmai hitelesség védjegye**
  - Hitelessé teszi a projektvezetőt
  - Folyamatos képzés, igényesség.
- **Társadalmi szerepvállalás – ismertség záloga**
  - Előfordulás gyakorisága hitelesség és presztízs növelő hatású
  - Ambíció mint személyiségjegy
- **Rendezvény – a lehetőség**
  - Ismertség, szakmai munka bemutatása, kommunikációs és vezetői képesség bizonyítása.
  - Marketing eszköz

# Köszönjük a figyelmet!



# Kérdések