

Home » Antreprenoriat » Invatam managementul proiectelor cu Donald Trump?

Invatam managementul proiectelor cu Donald Trump?

Articol de **Anda Racs** | 10 August 2007
Trainer si Consultant, ABC Training Consulting



comenteaza recomanda print

O **noua** metoda de a invata cum sa devenim manageri sau antreprenori ai unor afaceri de succes: **business** reality show. Avem doua optiuni: "The Apprentice" sau "Ucenicul" (difuzat de Antena 3) si "Arena Leilor" (difuzat de TVR 2).

In acesta perioada insa, se difuzeaza doar reality-show-ul "The Apprentice". Prin intermediul acestui **business** reality show, antreprenorul si managerul Donald Trump ne dezvaluie sau ne sugereaza care sunt principiile si regulile de baza ale succesului in afaceri.

Sa-l consideram ca fiind un program educational original, creativ, incitant, care urmareste sa ne dezvolte cunostintele si abilitatile necesare unui *manager de proiect*.

Stabilirea coordonatelor generale ale proiectului: obiective, termen de finalizare, buget

Aceste coordonate sunt stabilite si explicate **direct** de top management, reprezentat de Donald Trump. De fiecare data, dupa anuntarea unui proiect, Trump intreaba si asteapta confirmarea participantilor ca au inteles ceea ce au de facut.

In primele sase episoade ale acestui sezon, *obiectivele* proiectelor vizionate au fost:

1. realizarea unei campanii de lansare si vanzarea unui nou produs de fast-food;
2. renovarea unui hotel si cazarea clientilor;
3. organizarea unui eveniment de promovare pentru o marca de cafea;
4. realizarea unui clip publicitar pentru o marca de sampon;
5. amenajarea unei limuzine-rulota si pornirea unei afaceri mobile;
6. realizarea unui grafitti pentru promovarea vanzarii unui joc pe calculator.

In general, proiectele mentionate trebuiau realizate in 48 sau 36 ore. Bugetele anuntate au fost cuprinse intre 20.000 si 70.000 **euro**.

Anuntarea principalelor "reguli" ale jocului: evaluare, beneficii si ... concedieri

1. Evaluarea rezultatelor specifice fiecarui proiect (rezultate cantitative sau calitative).

De exemplu: suma obtinuta prin vanzarea de produse si servicii, aprecierile unor specialisti in marketing, gradul de satisfactie al clientilor.

2. Avantajele echipei castigatoare.

Recompensarea intregii echipe de proiect, si anume: plimbari cu elicopterul personal al lui Trump, intalnirea unor persoane importante din mediul de afaceri, achizitionarea unor obiecte de valoare.

Recompensarea managerului de proiect prin "scutirea" de a fi concediat in primul proiect pe care echipa sa ii va pierde.

3. Riscurile echipei perdante.

Orice membru al echipei risca sa fie concediat, cu exceptia celui care a fost manager al unui proiect anterior castigator (membrul de echipa "scutit").

Managerul de proiect nominalizeaza doi membri de echipa pe care ii considera responsabili de esecul proiectului, iar Donald Trump decide cine va fi ... concediat.

Nominalizarea managerului de proiect

Pentru derularea fiecarui proiect, trebuie ales un manager de proiect care sa asigure conditiile tehnice pentru realizarea proiectului si regulile pentru eficientizarea muncii in echipa.

Managerul de proiect poate fi numit de top management sau stabilit de membrii echipei de proiect.

In cazul acestui reality-show, decizia se ia in interiorul echipei: unii s-au oferit singuri sa fie manageri de proiect, iar altii au fost alesi si au acceptat postul.

ARTICOLE SIMILARE

Dezvoltare romaneasca, bani europeni
Peste 21,46 de milioane de someri in UE
Somajul din UE ia amploare
Numarul locurilor de munca vacante in scadere
13.178 de locuri de munca vacante intre 18 mai si 4 iunie 2009
Somajul loveste Uniunea Europeana
Romania restanta la educatie
Somajul in 2008: calmul dinaintea furtunii
Peste 11.000 de noi locuri de munca scoase la concurs
Romanii sunt reticenti la invatamantul online

Deciziile au fost rapide, iar alegerea managerilor de proiect s-a bazat mai ales pe experienta personala acumulata anterior in proiecte similare sau pe intelegerea conceptului general al proiectului ce urmeaza a fi realizat.

Elaborarea unei viziuni generale asupra proiectului

Pentru elaborarea unei viziuni sau a unei conceptii generale asupra proiectului, am avut ocazia sa vedem cel putin trei stiluri diferite:

1. construirea unei viziuni personale a managerului de proiect si apoi informarea echipei;
2. consultarea echipei si stabilirea unei viziuni comune asupra proiectului;
3. consultarea partenerilor de afaceri si a membrilor echipei si apoi stabilirea unui concept general.

Indiferent de modalitatea prin care se stabileste si se pune in practica viziunea generala asupra proiectului, nu trebuie sa se piarda din vedere caracteristicile produsului sau serviciului oferit, pozitionarea pe piata, satisfacerea nevoilor de consum ale clientilor tinta.

Stabilirea unui plan de actiune si a responsabilitatilor

Reusita unui proiect depinde in mare masura de planificarea actiunilor pentru realizarea acestuia. Astfel, trebuie stabilita succesiunea si durata acestora, locul de desfasurare, resursele necesare.

Apoi sunt numiti responsabili cu realizarea fiecarei sarcini aferente activitatilor stabilite.

Implicarea si participarea activa a intregii echipe, monitorizarea rezultatelor partiale

In realizarea proiectului, toata echipa trebuie implicata , dar la fel de important este sa se tina cont si de compatibilitatea intre sarcina si persoana responsabila pentru ca rezultatul scontat sa fie obtinut.

Prin participarea la diverse proiecte si acceptand diverse "roluri" in echipa - manager sau responsabil cu bugetul proiectului, responsabil cu negocierea cu firmele furnizoare de bunuri si servicii, cu recrutarea si instruirea colaboratorilor externi, cu promovarea si vanzarea - se creeaza posibilitatea experimentarii si dezvoltarii de noi cunostinte si abilitati manageriale.

De asemenea, este necesara monitorizarea permanenta a stadiului de realizare a proiectului, astfel incat sa se intervina prompt pentru corectarea deficientelor legate de timpul si bugetul alocat pentru atingerea unor obiective clar definite.

In loc de concluzie:

Cateva principii manageriale desprinse din acest business reality show:

1. Respecta regulile.
 2. Cunoaste produsul. In afaceri totul se bazeaza pe marketing.
 3. Asculta ce zic cei din jurul tau. Apoi decide singur.
 4. Gaseste solutii pentru orice problema.
 5. Sa ai mentalitate de invingator.
-