

オーダーメイド研修 【PMO強化】

プロジェクトマネジメントを行う者としての心構え、立位置について理解を促すことで、組織力の強化を行います

PMOのリーディング・カンパニーとして、PMOの専門家である弊社社員がPMOの専門スキルを伝授します。

例えば、社内にPMOを設置したもののスキル不足のために上手く導入定着化ができない、というお悩みをお持ちの方に最適です。

お客様のご状況に応じてオーダーメイドのトレーニングをご提案します。

カリキュラム例： 一回4時間、数回に分けてトレーニングを行います。事例やケース・スタディを使用した、ワークショップ中心の研修です。事前研修として、弊社eラーニングを受講いただくとより効果的です。

□ コースで使用するPMO事例サンプル

<状況>

基本設計フェーズ後半で、追加要件とそれに伴うチーム横断型課題が急増

チーム横断型課題は各チームでそれぞれ管理しているが、対応状況が不明確

<課題>

チーム横断型課題の主担当チームが明確でなく、課題検討が進まない

<解決策>

PMOにてチーム横断型課題管理表を作り、主担当チーム、関係チーム、期限を明確化
課題検討会議のアレンジ、ファシリテートをPMOにて実施

<効果>

主担当チームがオーナー・シップを取り、チーム横断型課題の解決スピードが向上
チーム横断型課題管理表を作成することで、課題の解決を促進。

Aチーム課題管理表

No	タイトル	制限	担当
1	XXX(チーム横断課題)		Aチーム Bチーム Cチーム
2	YYY	7/18	...
3	...		

期限が入っていない

主担当者がわからない

チーム横断型課題管理表

No	タイトル	主担当	関係チーム				期限
			A	B	C	D	
1	XXX(チーム横断課題)	Aチーム 中村	◎	○	○		7/31
2	...						...

PMO

XXXの検討会を7/20に開催するので参加をお願いします。

会議アレンジの負荷がないため、検討に集中できるぞ

Aチーム Bチーム Cチーム

オーダーメイド研修 【PMO強化】

□ コースで使用するケース・スタディ・サンプル

<ビジネス上の課題>

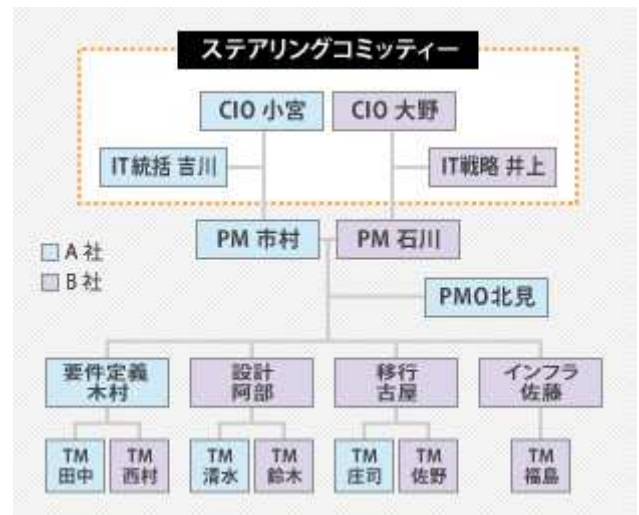
同じクライアントに対し、それぞれの営業活動が行われている
営業パーソンが互いのサービス・商品を理解していない
営業組織が肥大化しており、営業コストが相対的に高い

<課題の源泉>

営業活動情報が共有されていない
営業活動が記録・分析されていない
営業組織が同じ地域内であっても分断されており、
コミュニケーションが不足している

<必要な施策>

営業活動プロセスのリエンジニアリング
営業情報の一元化
営業組織の統合



* こちらも併せてご覧ください。

日経コンピューター ITPro 弊社連載『PMOを生かす』

第45回：ユーザー企業の組織的PM力を強化せよ（1）

<http://itpro.nikkeibp.co.jp/article/COLUMN/20080711/310622/>

第46回：ユーザー企業の組織的PM力を強化せよ（2）

<http://itpro.nikkeibp.co.jp/article/COLUMN/20081022/317486/>