



Pozvánka

Vítejte po prázdninách! Pozor, první akce Projektového Undergroundu bude v Brně. **17. září** se v 17:30 ve firmě **Oracle Net Suite** sejdeme na diskuzi na téma **Ukončování projektu**. Jak důležité je správně ukončit projekt? Jak zajistit, aby závěr projektu přinesl skutečnou hodnotu, poučení a nezůstal jen formalitou? Pojďme si povídat o tom, jaké kroky jsou klíčové pro hladké uzavření projektu, jak efektivně předat výstupy projektu klíčovým stakeholderům a jak zajistit jejich využití. Například ale i jak měřit, zda projekt splnil své cíle, a co považovat za úspěch. A co dělat, když projekt nesplnil očekávání, a jak z toho vytěžit maximum? Přijďte sdílet své zkušenosti a zjistit, jak efektivní ukončení projektu ovlivňuje jeho celkový úspěch i budoucí projekty. Ještě poznámka: akce se koná na adrese Dornych 510/38.

V říjnu se sejdeme v Praze. Dne 16.10. proběhne přednáška s dotazy na téma Praktické využití nástrojů AI pro řízení projektů. Místo sice ještě není upřesněno, ale hlásit na tuto atraktivní akci se můžete už teď. Přednášet bude Zdeněk Švécár, častý účastník našich diskuzí a viceprezident České komory PMI. Tato technologie nabízí nové možnosti pro zefektivnění řízení IT projektů. Přednáška se zaměří na integraci AI do klíčových oblastí projektového řízení – od plánování až po realizaci – s cílem podpořit efektivnější a datově orientované rozhodování. Zabývat se bude také tématy jako řízení nákladů, školení a rozvoj prostřednictvím AI, ale také nově vznikajícími předpisy upravujícími používání AI v projektech. Nebude přehlížet ani potenciální rizika, včetně obav o ochranu údajů, zaujatosti a potřeby transparentních procesů; a zdůrazní, jak mohou projektoví manažeři tyto výzvy řešit.

Pro velký úspěch a na žádost řady účastníků budeme opakovat prosincový trénink vyjednávání pod názvem Co projekták, to vyjednávač(?) Zadání opět připravil a simulaci povede Honza Kubíček, lektor vyjednávání a compliance konzultant. Přijďte si ověřit, jak umíte vyjednávat! Ustojíte tlak a necouvnete tam, kde je to pro vás důležité? Umíte i tvrdé vyjednávače přivést ke spolupráci a hledání nových možností? A co nabídka – dáváte ji první, abyste zakotvili... nebo se raději ošíváte a tlačíte dolů návrhy protistrany... ? Témat a přístupů je mnoho. Ověřte si, zda ten váš povede k úspěchu.

Podrobnosti k jednotlivým plánovaným akcím najdete na našem WEBu a můžete se tam i přihlásit.

Obsah

- * Pozvánka
- * Stalo se



Stalo se

V červnu jsme ve společnosti Trask solutions diskutovali na téma Spolupráce se sponzorem projektu. Hned zkušenosti získané v diskuzi na první otázku byly zajímavé. Otázka zněla *Jak reagovat na snahu sponzora omezit vliv projektového řízení ve prospěch rozhodování liniového managementu?* Řešení má dvě základní komponenty: Je třeba se „prodat“, ale také využít ostatní stakeholdery s velkým vlivem. Ale také je třeba se zamyslet co je příčinou - možná je za tím politikaření nebo nějaký skrytý důvod. Hned další otázka také nabídla zajímavé postřehy. Otázka byla *Jak postupujete v situaci, kdy se sponzor projektu z kapacitních důvodů téměř neúčastní, plně důvěřuje product ownerovi, a ten následně odmítá výstupy bez nadstandardních funkcí, které však nebyly součástí původně schváleného scope?* Stává se to, a nebude-li se to řešit, nedopadne to dobře. Jedna osvědčená rada je zkusit akceptovat ve smyslu otevřel jsem modul XY a viděl jsem že tam je – tedy formou mikroakceptace.

Redakční rada

Igor Luhan
Jan Bartoška
Stanislav Bílek
Zdeněk Švécar
Jiří Svoboda

Projektový
Underground
©2025
www.mypmi.eu