

Atividade Objetiva UD 3 – Escritório de Projetos

1) Qual afirmativa abaixo não é considerada um elemento chave de sucesso para implementação de um PMO?

Alternativas de resposta

- a) Entendimento das questões organizacionais
- b) Foco nos esforços e nos processos, não em resultados
- c) Forte patrocínio executivo
- d) Pessoas com habilidades compatíveis e papéis bem definidos

Gabarito

Letra: B

Justificativa: Unidade 2 - slide 13

O foco deve ser em resultados, não em esforços e processos

2) Podemos afirmar que a fase de realizar um diagnóstico para implementação de um Escritório de projetos envolve as atividades abaixo, EXCETO:

Alternativas de resposta

- a) Verificar o planejamento estratégico da organização
- b) Entender o trabalho e o contexto ambiental da organização
- c) Descrever o plano de implementação e alocar a equipe do PMO
- d) Conhecer os pontos fortes e fracos e sua influência na organização

Gabarito

Letra: C

Justificativa: um diagnóstico envolve conhecer a estrutura organizacional para entender como a organização funciona, seus pontos fortes e fracos, o contexto ambiental no qual ela se insere, suas relações de poder, a legislação que a rege, entre outros aspectos.

Assim como, compreender qual é a cultura e o comportamento da organização, captar o contexto dos projetos, os recursos e competências de que dispõe; mapear os *stakeholders* para saber quais são as pessoas e o grau de influência que exerce na organização.

Descrever o plano e alocar equipe são tarefas posteriores, cuja elaboração e execução são orientadas pelas informações obtidas no diagnóstico.

3) Considerando as características gerenciais definidas pelo “olho de Competência” do IPMA, uma competência comportamental do gerente de projetos é:

Alternativas de resposta

- a) Trabalhar em equipe
- b) Conhecer aspectos legais
- c) Ter orientação à resultados
- d) Entender do negócio

Gabarito
Letra: C
Justificativa: Unidade 3 - slide 9

4) As afirmativas abaixo são consideradas chaves de sucesso de implementação de qualquer PMO, EXCETO:

- a) Estabelecer os esforços de geração dos produtos e os resultados dos projetos
- b) Ter uma metodologia factível, não necessariamente completa
- c) Contar com um bom sponsor ou patrocinador executivo
- d) Ter pessoas com habilidades compatíveis e papéis bem definidos

Gabarito
Letra: A
Justificativa: Unidade 3 - slide 21
Esforços para geração de produtos são típicos da gerência de projetos.

5) Relacione as fases ou os passos de implementação de um PMO elencados abaixo com suas respectivas atividades:

Passos de implementação

- A – Patrocínio executivo
- B – Diagnóstico
- C – Plano de implementação
- D – Preparação para a mudança
- E – Configuração do PMO
- F – Monitoramento da performance

Atividades

- () operacionalização de políticas e processos organizacionais e formalização de práticas

- () caracterização da arquitetura do PMO e seu escopo de atuação
- () busca de apoio para as mudanças necessárias
- () avaliação da consistência da mudança com a cultura organizacional
- () avaliação das condições da cultura e comportamento organizacionais
- () acompanhamento de progresso e efetividade da implementação

A sequência correta, de cima para baixo, é:

Alternativas de resposta

- a) ADBCFE
- b) ECADBF
- c) AEBCDF
- d) ECABDF

Gabarito
Letra: B
Justificativa: Unidade 3 - slides 4,5,6,11,18 e 19

6) Um PMO não precisa se preocupar em:

- a) Resolver conflitos, porque são questões do gerente de projeto
- b) Evoluir na maturidade, porque isso ocorrerá naturalmente
- c) Ser questionado, porque tem um forte patrocinador
- d) Focar nos objetivos do projeto

Gabarito
Letra: D
Justificativa: Unidade 21 - slide 13
O foco do PMO é com os objetivos do negócio, não do projeto, que pertence à gerência de projetos. Um PMO precisa se preocupar com resolver conflitos entre áreas, porque é um facilitar, evoluir na maturidade, porque isso não ocorrerá naturalmente, mas sim por estímulo, treinamento, suporte, padrões e ferramentas. O PMO deve se preocupar sempre com o enfraquecimento do patrocínio, mesmo que ele seja forte, porque a percepção de valor vai diminuindo com o passar do tempo.