

Actividad Gestión de Interesados

El gerente de una empresa de desarrollo de productos de limpieza, solicita desarrollar un sistema que permita gestionar los eventos de exposición de sus productos, y a la vez las inscripciones de clientes a los mismos.

Para eso designa referentes en cada una de las áreas involucradas: El Encargado de Eventos, El Auxiliar de Eventos, la Gerente de Ventas, área encargada de gestionar los clientes, el Responsable de Inventario y un empleado administrativo que se ocupa de ingresar las inscripciones.

El encargado de eventos se muestra muy interesado en el proyecto, e indica los datos que se deberán registrar en el sistema de los diferentes eventos que se realizarán. De cada evento se tendrá que ingresar una descripción, la fecha de realización y la localidad donde se llevará a cabo. También deberá seleccionar los productos que serán expuestos en el evento, y el Expositor.

El Auxiliar de Eventos, se muestra muy resistente al desarrollo del sistema, debido a que no quiere dedicar tiempo a las reuniones. De la poca información que brinda, se detecta su necesidad de poder mantener la información de los expositores.

El Responsable de Inventario no demuestra demasiado interés en el proyecto, ya que supone que esto perjudicará su trabajo diario. Igualmente, él nos define su necesidad de poder mantener la base de datos de los diferentes productos.

La Gerente de Ventas es una persona muy influyente dentro de la compañía y el Gerente General se apoya mucho en ella para tomar sus decisiones. De la reunión con ella concluimos que no requerirá funcionalidades por parte del sistema, ya que los clientes actualmente se ingresan en otra plataforma administrativa. Pero si necesitaremos poder conectar con esta plataforma, para poder recuperar la información de los mismos

Por último, el empleado administrativo, a pesar de no poder tomar decisiones, participa activamente de las reuniones, y nos permitió identificar las funcionalidades requeridas para poder gestionar las inscripciones de los asistentes de los diferentes eventos y su posterior acreditación, como así también poder generar informes de los diferentes eventos a los que asistió una persona.

Se solicita:

1. Realizar el análisis de los interesados del proyecto. Identificar para cada uno: Rol, Área, Interés, Expectativas, Poder.
2. Utilizando la matriz de Poder-Interés, determinar la mejor estrategia a aplicar para cada uno.
3. Completar el registro de los interesados, completando la siguiente tabla

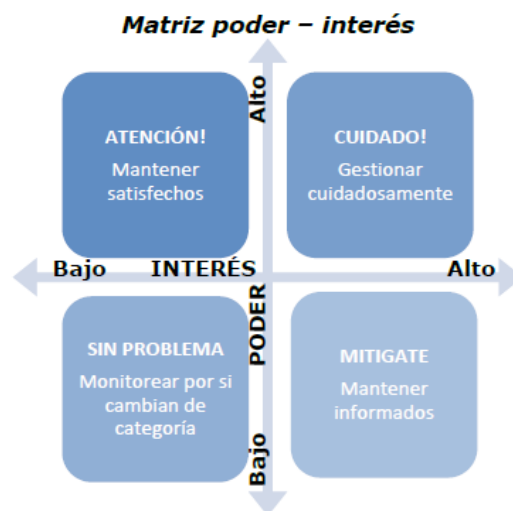
Rol	Área	Interés	Expectativas	Influencia	Estrategia

Marco Teórico:

Repasando:

Los interesados son todas aquellas personas u organizaciones cuyos intereses puedan ser afectados de manera positiva o negativa por el proyecto, como así también todos los que influyan sobre el proyecto y todos los que perciban que se verán afectados por el proyecto. Se debe identificar a los interesados desde el comienzo del proyecto para analizar sus expectativas y su poder de influencia sobre el proyecto, y de esta manera poder definir la mejor estrategia de gestión que se utilizará con cada uno de ellos.

Una herramienta que ayuda a la determinación de las estrategias a seguir, es la Matriz de Poder interés:



En la misma podemos ver que para a los interesados con un Bajo Interés en el proyecto, pero con un al Poder de Influencia sobre el mismo, es conveniente intentar mantenerlos satisfechos. Mientras que el sentido opuesto, para los interesados con Alto Interés y Baja Influencia, la estrategia consiste en mantenerlos informados sobre el progreso del proyecto. El mayor foco de atención tendremos que ponerlo en aquellos interesados con Alto Interés e Influencia, a los que tendremos que gestionar muy cuidadosamente. Mientras que a los interesados con Bajo Interés e Influencia solo deberemos monitorearlos para darnos cuenta si han cambiado de categoría.