

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені Тараса
Шевченка ФАКУЛЬТЕТ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ
Кафедра програмних систем і технологій

Дисципліна
«Менеджмент проектів програмного забезпечення»

Лабораторна робота № 10
«Форд – філіал в Україні»

Виконав:	Гоша Давід	Перевірів:	Курченко Олег Анастасійович
Група	ІІЗ-33	Дата перевірки	
Форма навчання	денна	Оцінка	
Спеціальність	121		
2022			

Завдання

Обрати з трактату Сунь-Цзи методи, які були б корисні для завоювання провідної частки ринку програмного забезпечення в певній галузі ПЗ

(Галузь ПЗ – обрати самостійно: веб, моделювання, ігри, інтернет речей, навчальні програми, інтернет-магазини, побудова зображень, середовища розробки або будь-що інше, що Вам хочеться).

Питання 1. Вирішити завдання для стратегічного рівню менеджменту.

Питання 2. Вирішити завдання для тактичного рівню менеджменту.

Питання 1:

Цитата:

Про майстерність полководця судять із старанності його підлеглих.

Оцінка та вимірювання продуктивності

Крок, оцінка та вимірювання продуктивності, полягає в тому, як керівництво визначає, чи ефективно застосована тактика для досягнення цілей організації та відповідності стратегічному баченню. Якщо продуктивність не відповідає очікуванням, потрібно вжити коригувальні дії.

Ефективність можна виміряти різними методами, такими як фінансові дані, задоволеність клієнтів, звіти про якість, задоволеність працівників і використання капіталу. Кожен із цих типів заходів слід використовувати для аналізу тактики, щоб отримати повну картину успіху тактики.

Цитата:

Стратегія без тактики – це найповільніший шлях до перемоги. Тактика без стратегії – це просто метушня перед поразкою.

Реалізація та виконання тактики

Крок, розробка стратегічного бачення та місії, передбачає викладення довгострокового бачення керівництвом того, куди рухається компанія, на папері та донесення до відома співробітників компанії. Цей крок складається як з бачення, так і з місії. Місія використовується для визначення причини існування організації. Часто компанії в одній галузі мають схожу місію. Бачення – це бачення керівництвом того, куди рухається компанія. За це завдання зазвичай відповідає генеральний директор.

Виконавче керівництво не повинно витягувати місію та бачення з повітря. У всіх компаній є місія та бачення. Іноді бачення присутнє лише як ідеї в головах топ-менеджменту. Керівництво має з'ясувати, що це таке, і повідомити про це співробітникам. Чітка та лаконічна місія та бачення допоможуть компанії працювати разом для однієї мети. Він також використовується на інших етапах стратегічного управління.

Питання 2:

Цитата:

Могутність – це вміння застосовувати тактику, узгоджуючи з вигодою.

Крок, впровадження та реалізація тактики, включає визначення того, які ресурси компанії мають бути виділені для кожного виду діяльності, встановлення політики, мотивацію працівників, надання ресурсів, необхідних для досягнення цілей, і заохочення культури постійного вдосконалення.

Тактика має бути адаптована до організаційних можливостей і культури, щоб вони працювали ефективно. Швидше за все, знадобляться зміни, але обсяг змін залежить від того, наскільки новою є тактика. Зазвичай це передбачає перегляд політики чи розподілу ресурсів, переміщення людей, перенавчання та переоснащення або внесення змін до систем винагороди. Кожен менеджер повинен переглянути тактику та свій відділ, щоб визначити, як найкраще правильно реалізувати кожну тактику.

Висновки:

Основна передумова для роботи компанії з фокусом на управлінні показниками полягає в тому, що всі залучені до процесу ідентифікації та відстеження цієї інформації.

Нав'язування цілей і показників без обговорення з командою того, що є важливим, досяжним і здійсненим, підриває хороші стосунки між менеджерами, менеджерами та працівниками, створюючи додаткову перешкоду для досягнення цілей і завдань організації.

Управління, орієнтоване на результат, приносить користь лише за наявності зобов'язань усіх сторін, що вимагає плавного двостороннього спілкування. Команді має бути зручно як ставити під сумнів індикатор, так і пропонувати зміни.

Нарешті, не забудемо поділитися досягненнями. Коли мета досягнута, її слід повідомити, відзначити та висловити належну подяку всім, хто був частиною процесу. Успіх компанії є результатом спільних зусиль кожного, і визнання має вирішальне значення для підтримки команди, залученої до наступних завдань.