Bagaimana manajer proyek berdampak pada organisasi

Anda telah belajar bahwa para manajer proyek dapat memprioritaskan, mendelegasikan, dan berkomunikasi secara efektif untuk memberikan nilai pada proyek mereka. Bacaan ini akan berfokus pada cara-cara utama yang dilakukan manajer proyek untuk memberi nilai tambah pada proyek dan berdampak pada organisasi, yang meliputi:

* Berfokus pada pelanggan
* Membangun tim yang hebat
* Membina hubungan dan komunikasi
* Mengelola proyek
* Mendobrak hambatan

Pelanggan selalu menjadi elemen kunci keberhasilan dalam bisnis apa pun. Tidak terkecuali di bidang manajemen proyek. Dalam manajemen proyek, kata "pelanggan" mengacu pada orang atau organisasi yang mendefinisikan persyaratan proyek dan menetapkan pedoman-pedoman penting, seperti anggaran dan tenggat waktu. Dalam proyek, pelanggan bisa bersifat internal atau eksternal. Pelanggan internal adalah pemangku kepentingan dalam organisasi Anda, seperti manajemen, anggota tim proyek, manajer sumber daya, dan departemen lainnya dalam organisasi. Pelanggan eksternal adalah pelanggan di luar organisasi Anda, seperti klien, kontraktor, pemasok, dan konsumen.

Untuk dapat menyelesaikan proyek dengan sukses, proyek itu harus memenuhi standar pelanggan. Untuk memenuhi standar pelanggan, Anda harus memastikan bahwa Anda sepenuhnya memahami ekspektasi mereka. Pelanggan adalah pusat dari proyek yang sukses. Manajer proyek dapat memberi banyak nilai tambah pada proyek dengan menjalin hubungan dengan pelanggan dan meluangkan waktu untuk memastikan pelanggan didengar dan terpuaskan dengan hasilnya.

Mengajukan pertanyaan pada pelanggan

Mari kita bahas bagaimana Anda bisa berfokus pada pelanggan dalam sebuah proyek. Pertama, duduk dengan pelanggan dan tanyakan masalah apa yang mereka sedang coba selesaikan. Anda mungkin bertanya apakah mereka memiliki visi spesifik tentang hasil akhir yang ingin mereka peroleh. Terkadang, pelanggan akan mengandalkan manajer proyek untuk menemukan solusi atas masalah mereka. Adalah tugas Anda untuk mengajukan pertanyaan seperti:

* Masalah apa yang Anda ingin agar kami bantu selesaikan? Contoh tanggapan: Pelanggan menginginkan bantuan untuk mengembangkan proses baru yang memungkinkan perusahaan mereka menjadi lebih efisien.
* Bagaimana masalah tersebut mempengaruhi organisasi Anda? Contoh tanggapan: Pelanggan menyatakan bahwa mereka kehilangan klien karena proses mereka yang tidak efisien saat ini sehingga klien sering kali terlambat menerima pesanan mereka.
* Apa yang mendorong Anda untuk mencari bantuan? Contoh tanggapan: Pelanggan mengatakan bahwa anggaran departemen mereka dapat hilang jika mereka tidak meningkatkan efisiensi.
* Apa harapan Anda untuk hasil dari proyek ini? Contoh tanggapan: Pelanggan menyatakan bahwa tujuan akhir mereka adalah untuk meningkatkan kecepatan untuk memenuhi pesanan tanpa mengorbankan kualitas.

Meluangkan waktu untuk menggali lebih dalam tentang alasan "mengapa" di balik proyek dapat membantu manajer proyek mendukung dan memahami pelanggan dengan lebih baik. Semakin Anda memahami tujuan pelanggan, semakin besar kemungkinan Anda akan mampu menghasilkan apa yang dicari pelanggan.

Tim adalah aset terbesar sebuah proyek. Manajer proyek yang sukses mengetahui hal itu dan meluangkan waktu untuk memahami motivasi, kekuatan, dan kelemahan setiap orang. Manajer proyek memberi nilai tambah proyek dengan mengidentifikasi tim yang tepat untuk proyek tersebut agar sukses dan mampu membuat keputusan.

Ketika Anda berusaha untuk membangun tim yang hebat, Anda harus mempertimbangkan keterampilan yang dibutuhkan untuk proyek tersebut, serta sumber daya yang tersedia. Memahami persyaratan pelanggan membantu membentuk keterampilan yang dibutuhkan untuk tim Anda. Jika Anda mengerjakan proyek yang membutuhkan orang dengan keahlian medis dan Anda mempekerjakan orang yang tidak memiliki latar belakang medis, tidak peduli seberapa keras tim itu bekerja, mereka tidak akan memiliki keahlian yang tepat untuk menyelesaikan proyek tersebut. Sebagai manajer proyek, Anda harus membawa orang-orang dengan keterampilan yang tepat dan memastikan tim tahu bahwa setiap individu bernilai, dipercaya, dan

dihargai. Anda dapat menunjukkan bagaimana perasaan Anda tentang nilai tim dengan memperbolehkan mereka untuk memberikan masukan dan mengajukan pertanyaan, dan dengan memenuhi kebutuhan mereka sesegera mungkin.

Mempertahankan kepuasan pelanggan dan membangun tim yang hebat adalah dua cara agar Anda, sebagai manajer proyek, dapat memberi nilai tambah pada proyek. Kedua keterampilan ini dibangun di atas dasar hubungan dan komunikasi. Manajer proyek yang memberi nilai tambah paling banyak adalah mereka yang meluangkan waktu untuk membangun hubungan, berkomunikasi, dan memperlakukan orang lain dengan penuh pertimbangan dan rasa hormat.

Manajer proyek dapat menetapkan standar untuk sebuah proyek dan membangun hubungan dalam tim mereka dan dengan para pemangku kepentingan. Meluangkan waktu untuk memeriksa tim Anda, mengetahui bagaimana keadaan mereka, dan menanyakan apakah ada sesuatu bantuan yang mereka perlukan dapat membuat mereka merasa dihargai dan didengar.

Saat Anda membangun tim, setiap orang umumnya diberi tugas proyek tertentu. Setelah setiap tugas selesai, orang yang bertanggung jawab atas tugas tersebut menyerahkan bagian proyek itu kepada orang berikutnya. Anggota tim Anda tidak selalu melihat gambaran keseluruhan proyek dan bagaimana mereka berdampak pada anggota tim lain dalam sebuah proyek. Manajer proyek yang sukses melihat dampak dari setiap proses dalam proyek dan mengomunikasikan dampak tersebut kepada tim. Hal ini memastikan bahwa setiap orang yang terlibat dalam proyek tersebut memahami tujuan tugas mereka serta gambaran besar produk jadinya nanti. Misalnya, jika seorang desainer grafis yang mengerjakan materi pemasaran untuk proyek Anda tidak memahami tujuan keseluruhan pelanggannya untuk menarik minat para pendidik, mereka mungkin tidak dapat sepenuhnya menangkap visi kampanye tersebut. Membantu anggota tim ini memahami gambaran besar memungkinkan mereka untuk menyesuaikan tugas mereka untuk memenuhi kebutuhan tujuan akhir proyek.

Mengelola proyek bisa jadi menyibukkan, tetapi jika Anda meluangkan waktu untuk membangun hubungan dan mempertahankan jalur komunikasi yang terbuka, Anda akan meningkatkan peluang keberhasilan proyek dan kepuasan pelanggan serta anggota tim Anda.

Terkadang, ketika Anda bertanya mengapa sesuatu dilakukan dengan cara tertentu, jawaban yang Anda dapatkan adalah, "Karena kami selalu melakukannya dengan cara ini." Seorang manajer proyek memberi nilai tambah pada proyek ketika mereka mampu mendobrak hambatan, yang memungkinkan tim mereka untuk memunculkan inovasi baru untuk melakukan sesuatu, dan memberdayakan mereka untuk berbagi ide. Sebagai manajer proyek, Anda harus memberikan contoh kecerdikan dan kolaborasi, dan mendorong tim Anda untuk melakukan hal yang sama.

Bagaimana Anda bisa mendobrak hambatan pada sebuah proyek? Anda dapat memberikan dukungan kepada tim Anda saat mereka mencoba pendekatan baru untuk menemukan solusi, dan Anda dapat menganjurkan sumber daya tambahan untuk tim Anda. Jika tim Anda kesulitan mendapatkan jawaban dari organisasi lain, Anda dapat menghubungi organisasi itu sendiri untuk menjaga agar tim tetap sesuai pada jalur dan jadwal.

Hal penting yang bisa dipelajari

Anda sekarang telah mempelajari beberapa cara manajer proyek agar dapat memberi nilai tambah pada proyek dan berdampak pada organisasi. Dengan berfokus pada pelanggan, membangun tim proyek yang hebat, membina hubungan dan komunikasi, mengelola proyek, dan mendobrak hambatan, Anda dapat mengatasi berbagai rintangan dan menemukan solusi untuk berhasil.