

- 94、预防成本：在预防方面耗费的成本。
- 95、评估成本：检查、测试、评估资料耗费的成本。
- 96、缺陷成本：分为内部的和外部的缺陷成本。内部缺陷成本是指交货前弥补产品故障和失效而发生在公司内的费用。如，产品替换、返工或修理、废料和废品、复测、缺陷诊断、内部故障的纠正等都是内部缺陷成本。外部缺陷成本是指发生在公司外部的费用，通常是由顾客提出的要求。如，产品投诉评估、产品保修期投诉、退货、增加营销费用来弥补丢失的客户、废品召回、产品责任、客户回访解决问题等都是外部缺陷成本。
- 97、责任分配矩阵：RAM，就是谁做什么事情，一个表格，看的很清楚了。
- 98、非正式的人际网络：就是日常的、非正式的交流。
- 99、事先分派：把一些很牛逼的、很重要的人事先就安排好了。
- 100、虚拟团队：比如通过网络把一些人组织起来，大家都不需要面对面，就可以开展工作。
- 101、集中办公：大家都在一起办公。便于交流，有助于团队的建设。指挥室、作战室是一个意思。
- 102、基本规则：一个项目团队、组织的一些基本的规章制度。
- 103、求同存异：认为是一致的，就先关注，进行确认，不一致的，就先不说，以后再说。
- 104、信息分发：就是将信息通过一些途径分发给各项目干系人。
- 105、项目干系人管理：对项目干系人进行管理，平衡他们的期望，而不是满足主要干系人的期望。
- 106、成本加酬金合同：相当于是奖金+提成。给一个基本工资，然后给一个提成比例，做的好，有奖金，当然，做的不好，要扣除。
- 107、支付系统：合同里的钱都不是一次付的，需要分几次付，每次付多少的比例，多少的金额，需要做一个小系统、小软件或是小账目。这就是支付系统。
- 108、采购工作说明书：对所购买的产品、成果或服务进行描述，定义了与合同相关的部分项目范围。
- 109、方案邀请书：给出一个价格，要潜在投标商来给不同的方案。
- 110、报价邀请书：给出一个方案，要潜在投标商来报价。
- 111、加权系统：对报价、技术、商务等设置权重，求综合分。
- 112、独立估算：合理费用估算。当投标供应商的报价都与我自己的预算价相差很大的时候，我就要想，是不是他们把我的需求没有完全、真正的理解。
- 113、筛选系统：通过某个特定的条件来去掉一些不满足要求的潜在投标供应商。
- 114、采购审计：审计采购过程。找出本次采购的成功和失败之处。审计就是一个事后进行评价的过程。
- 115、配置管理：为了防止在项目的生命周期内，诸如文档、代码等配置项的版本发生混乱，进行的一种管理。
- 116、配置项：诸如文档、代码等配置管理的对象。
- 117、配置库：存放配置项的仓库。
- 118、配置识别：就是识别配置项。
- 119、配置状态报告：就是描述配置项的当前状况的一个文档。
- 120、定性风险分析：只从性质上去判断，不做量化计算
- 121、定量风险分析：做量化计算。
- 122、概率和影响矩阵：用一个表格来描述风险发生的概率和发生后产生的影响。
- 123、SWOT：是英文 Strength（优势）、Weakness（劣势）、Opportunity（机会）和 Threat（威胁）的简写。
- 124、德尔菲技术：专家不在一起，对方案每个人提出自己的观点，然后将观点进行汇总，形