Proje yöneticilerinin kurumlar üzerindeki etkisi nedir?

Proje yöneticilerinin projelerine değer katmak için görevleri öncelik sırasına koyabileceğini, buna göre delegasyon yani görev dağılımı yapabileceğini ve etkin bir şekilde iletişim kurabileceğini öğrendiniz. Bu okuma materyalinde, proje yöneticilerinin projelere değer katabilecekleri ve kurumları etkileyebilecekleri başlıca yöntemlere odaklanacağız. Bu yöntemler:

* Müşteriye odaklanma
* Güçlü bir ekip oluşturma
* İlişkileri ve iletişimi güçlendirme
* Projeyi yönetme
* Bariyerleri yıkma



Müşteriler her zaman ve her işte başarının kilit unsurudur. Aynısı proje yönetimi için de geçerlidir. Proje yönetiminde "müşteri" kavramı, projenin gereksinimlerini tanımlayan, bütçe ve teslim tarihleri gibi önemli kriterleri belirleyen kişi veya kurumu ifade eder. Projelerin iç müşterileri ya da dış müşterileri olabilir. İç müşteriler kurumunuzun içindeki paydaşlardır. Yönetim, proje ekibi üyeleri, kaynak yöneticileri ve kurumdaki diğer departmanlar bu kategoriye girer. Dış müşteriler ise kurumunuzun dışında kalan müşterilerdir; sizden mal ya da hizmet alan ticari müşteriler, yükleniciler, tedarikçiler ve tüketiciler bu kategoriye girer.

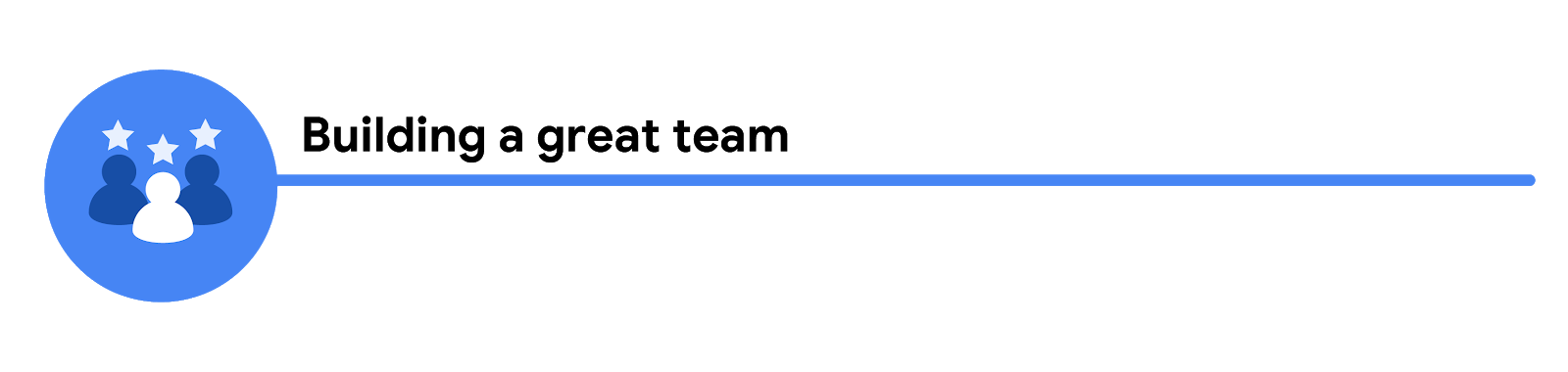
Bir projeyi başarılı bir şekilde teslim edebilmeniz için projenin müşterinin standartlarını karşılaması gerekir. Müşterinizin standartlarını karşılayabilmek içinse beklentileri iyi anladığınızdan emin olmalısınız. Müşteri her başarılı projenin merkezindedir. Proje yöneticileri müşterilerle ilişkilerini geliştirerek ve onların beklentilerine kulak verip ortaya çıkan sonuçtan memnun kalmalarını sağlayarak projeye büyük değer katabilirler.

# Müşteriye sorular sorma

Bir projeyi yürütürken müşteriye nasıl odaklanabileceğinizi konuşalım. İlk olarak müşterinizle bir araya gelin ve hangi sorunu çözmeye çalıştıklarını sorun. Projenin sonunda elde edilmesini istedikleri nihai sonuca dair somut bir vizyonları olup olmadığını sorabilirsiniz. Bazen müşteriler sorunlarına çözüm bulmaları için proje yöneticilerine güvenirler. Bu durumda sizin işiniz şu tür sorular sormaktır:

* Çözmenize yardım etmemizi istediğiniz sorun nedir? Örnek yanıt: Müşteriniz şirketini daha verimli hale getirecek yeni bir süreç geliştirilmesi konusunda destek istiyor.
* Bu sorun kurumunuzu nasıl etkiliyor? Örnek yanıt: Müşteriniz mevcut işleyişteki verimsizlikler nedeniyle müşterilerinin siparişlerini zaman zaman vaktinde teslim edemediğini ve bu yüzden müşteri kaybettiğini belirtiyor.
* Şimdi yardım istemenize sebep olan şey nedir? Örnek yanıt: Müşteriniz verimliliği artırmazlarsa o departmana ayrılan bütçenin kısılabileceğini söylüyor.
* Bu projenin sonucunda ne elde etmeyi umuyorsunuz? Örnek yanıt: Müşteri, nihai hedeflerinin kaliteden ödün vermeden siparişleri tamamlama hızını artırmak olduğunu belirtiyor.

Biraz vakit ayırarak söz konusu projeyi gerektiren sebebi ortaya çıkarmak, proje yöneticisinin müşteriyi daha iyi anlamasını ve desteklemesini sağlar. Müşterinin hedeflerini ne kadar iyi anlarsanız, istedikleri sonucu elde etme olasılığınız o kadar artar.



Proje ekibi her projenin en önemli varlığıdır. Başarılı bir proje yöneticisi bunu bilir ve ekipteki her üyenin motivasyonlarını, güçlü ve zayıf yönlerini anlamak için zaman ayırır. Proje yöneticileri proje için doğru ekibi belirlediği gibi, ekibin başarılı olmasını ve kararlar alabilmesini kolaylaştırarak projeye değer katarlar.

Güçlü bir ekip oluştururken, hem proje için gereken becerileri hem de mevcut kaynakları göz önünde bulundurmalısınız. Müşterinin gereksinimlerini anlamak ekibinizi oluşturmak için gereken becerileri saptamanıza yardımcı olur. Tıbbi uzmanlığı olan kişilerle çalışmayı gerektiren bir proje üzerinde çalışıyorsanız ve tıp alanında eğitimi ve deneyimi olmayan kişileri işe alırsanız, bu ekip ne kadar sıkı çalışırsa çalışsın projeyi tamamlamak için gereken becerilere sahip olmayacaktır. Proje yöneticisi olarak, doğru becerilere sahip kişileri ekibinize almalı ve ekibinizin her üyesinin kendisine değer verildiğini, güvenildiğini ve takdir edildiğini bilmesini sağlamalısınız. Ekibe değer verdiğinizi, onların fikirlerini beyan etmelerine ve soru sormalarına izin vermenin yanı sıra ihtiyaçlarını mümkün olan en kısa sürede karşılayarak gösterebilirsiniz.



Müşteri memnuniyetini korumak ve güçlü bir ekip oluşturmak bir proje yöneticisi olarak projeye değer katmanın iki farklı yoldur. Bu becerilerin her ikisi de insan ilişkileri ve iletişim temeline dayanır. Projelerine en çok değer katan proje yöneticileri insan ilişkilerine önem veren; iletişim kurmaya, başkalarına saygılı ve özenli davranmaya zaman ayıranlardır.

Proje yöneticileri projenin genel havasını belirler; ekip içinde ve paydaşlarla güçlü ilişkiler kurarlar. Ekibinizle her gün iletişim kurarak hal hatır sormak, yardıma ihtiyaçları olup olmadığını kontrol etmek, onlara zaman ayırmak kendilerini değerli ve önemli hissetmelerini sağlar.



Bir ekip oluşturduğunuzda büyük ihtimalle herkese belirli proje görevleri atayacaksınız. Her bir görev tamamlandığında, o görevden sorumlu kişi projenin o bölümünü bir sonraki kişiye devreder. Ekip üyeleriniz her zaman resmin bütününü ya da projedeki diğer kişileri nasıl etkilediklerini göremeyebilirler. Başarılı bir proje yöneticisi proje içindeki tüm süreçlerin etkilerini görür ve bu etkileri ekibe iletir. Proje yöneticisi bu sayede proje üzerinde çalışan herkesin hem projenin bütünündeki hedefi hem de kendi görevlerinin hedefini anlamasını sağlar. Projeniz için pazarlama materyalleri geliştiren grafik tasarımcı müşterinin genel hedefini, örneğin eğitimcilere hitap etmek istediğini anlamıyorsa, kampanyanın vizyonunu tam olarak yakalayamayabilir. Bu ekip üyesinin projenin bütününü kavramasına yardımcı olmak, görevini projenin nihai hedefinin ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde yürütmesine imkan verir.

Bir projeyi yönetmek yoğun bir mesai gerektirebilir ancak güçlü ilişkiler kurmak ve iletişim kanallarını açık tutmak için gereken çabayı gösterirseniz, müşterinizin ve ekip üyelerinizin memnuniyetiyle birlikte projenin başarı şansını da artırırsınız.



Bazen bir şeyin neden belli bir şekilde yapıldığını sorduğunuzda aldığınız yanıt “Çünkü şimdiye kadar hep böyle yaptık” olur. Bir proje yöneticisi bariyerleri yıktığında, ekibinin yeni yöntemler geliştirmesi için önünü açtığında ve fikirlerini paylaşmaları için onları yüreklendirdiğinde projeye değer katar. Proje yöneticisi olarak yaratıcılık ve birlikte çalışma konusunda ekibinize örnek olmalı, onları da aynı şekilde davranmaya teşvik etmelisiniz.

Bir projenin önündeki bariyerleri nasıl yıkabilirsiniz? Çözüm yolları bulmak için yeni yaklaşımlar denerken ekibinize destek sağlayabilir, ek kaynak yaratmak için talepte bulunabilirsiniz. Ekibiniz başka bir kurumdan yanıt almakta zorlanıyorsa çalışmaya devam edebilmeleri ve takvimin gerisine düşmemeleri için bu kuruma kendiniz ulaşmayı deneyebilirsiniz.

# Ana fikir

Artık proje yöneticilerinin projelere değer katabileceği ve kurumları etkileyebileceği yöntemlerin bazılarını öğrendiniz. Müşteriye odaklanarak, güçlü bir proje ekibi oluşturarak, ilişkileri ve iletişimi güçlendirerek, projeyi yöneterek ve önünüze çıkan bariyerleri yıkarak engelleri aşabilir ve sizi başarıya ulaştıracak çözümleri geliştirebilirsiniz.