

CONSTITUCIÓN DEL EQUIPO



Título del proyecto: Barber Shop
Grupo: 1.1
Profesor: Jesús Torres Valderrama

Apellidos	Nombre	Rol
Álvarez Campanón	Juan José	Project Manager
Ramiro Fernández	Marina	Project Manager
Salgado Bravo	Laura	Project Manager
Sánchez Mendoza	Nicolás	Project Manager
Suárez David	Rubén	Project Manager

Control de versiones

Fecha	Versión	Descripción
06/10/22	1.0	Creación y redacción del documento.

TEAM CHARTER

Project Title: BarberShop.

Date Prepared: 06/10/2022

Team Values and Principles:

1. Perseguir la satisfacción del cliente e informarle periódicamente del estado del proyecto.
2. Los nuevos cambios y requisitos son bienvenidos y se valoran como modificaciones positivas.
3. La división del trabajo se realiza en fases temporales productivas.
4. Posibilidad de medir el progreso.
5. La forma de ejecutar los proyectos debe garantizar en sí misma la continuidad del proyecto (desarrollo sostenible).
6. Las conversaciones entre los integrantes del equipo y/o el cliente deben llevarse a cabo en persona preferiblemente, frente a llamadas o conferencias.
7. Es necesario infundir motivación y confianza a los miembros que forman parte del proyecto para obtener procesos exitosos.
8. Se impone la ley de la simplicidad. Las tareas deben ser lo más sencillas posible. En caso de no poder simplificarlas se tendrá que dividir en iteraciones para reducir su nivel de complejidad.
9. Adaptación a las circunstancias cambiantes. Es imprescindible que el equipo pueda adaptarse a las distintas circunstancias y modificaciones que puedan surgir durante el proceso.

Meeting Guidelines:

1. Regularidad.
2. Horario y asistentes establecidos previamente.
3. El Project Manager siempre estará presente.
4. Orden del día definido.
5. Preparación individual de cada participante de la reunión.
6. Elaboración de un acta que detalla el desarrollo de la reunión.
7. Evaluación del trabajo del equipo.
8. Respeto y participación.

Communication Guidelines:

1. Escucha activa.
2. Empatía.
3. Validación emocional.
4. Lenguaje no verbal.
5. Resolución de conflictos/negociación.
6. Respeto.
7. Opiniones individuales.
8. Lenguaje verbal adecuado al contexto.

Decision-Making Process:

La toma de decisiones se aplicará en caso de necesidad o debido a un posible problema o riesgo que se prevea en el proyecto. Siguiendo como método efectivo el proceso de Resolución de Conflictos.

Generar y estudiar las posibles alternativas. Teniendo en cuenta que esas alternativas sean buenas, respondan al ambiente, sean realistas, y aumenten el valor del producto. De forma que la decisión aumentará su calidad.

Selección racional de la mejor alternativa. Es decir, aquella que genere mayores beneficios al menor costo. Acto seguido, se debe informar al Project Manager sobre la mejor alternativa escogida y siempre que este de su aprobación, se implementará la decisión estudiando su impacto.

Conflict Resolution Process:

1. Definir el problema: buscar el origen o las causas que dan lugar a la situación que se están viviendo, intentando responder a las siguientes preguntas ¿Qué va mal? ¿Qué ocurre?
2. Analizar las causas: tener presente el porqué del conflicto, todo lo que ocurre tiene una o varias causas, saber analizarlas ayudará a resolver la situación.
3. Definir objetivos para actuar: antes de emprender cualquier acción se debe tener claro lo que se quiere conseguir en esa situación o conflicto. ¿Queremos solucionarlo?
4. Generar alternativas: se deben buscar diferentes formas de resolución del conflicto y pensar qué se puede hacer desde un punto de vista positivo. Aunque en el momento nos

parezca imposible, cada situación de conflicto tiene multitud de soluciones posibles, hay que pensar en todas ellas, desde la más irracional a la más racional.

5. Elegir las alternativas apropiadas: siempre que se tomen decisiones se ha de preguntar qué se debe hacer y cuál es la forma más adecuada de actuar. La clave para ello es poder prever las posibles consecuencias que puede tener cada alternativa que se nos ha ocurrido, así podremos valorar cuál es la más adecuada. Pensar antes de actuar.
6. Poner en práctica la solución elegida: una vez que se tiene claro de qué manera se puede solucionar hay que llevarlo a la práctica eligiendo la manera más adecuada.
7. Evaluar los resultados: las consecuencias de las acciones llevadas a cabo dirán si la resolución del conflicto ha sido positiva o no.

Other Agreements:

No procede.

Signature:Click here to enter text.

Date:06/10/2022.

Project Manager Signature

Project Manager Name

Juan José Álvarez Campanón



Project Manager Signature

Project Manager Name

Marina Ramiro Fernández



Project Manager Signature



Project Manager Name

Laura Salgado Bravo

Project Manager Signature



Project Manager Name

Nicolás Sánchez Mendoza

Project Manager Signature



Project Manager Name

Rubén Suárez David