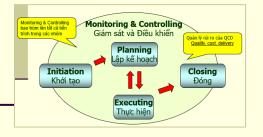
2. Project Initiating Khởi tạo dự án

2.1 Khởi tạo dự án

2.1.1 Định nghĩa (1)

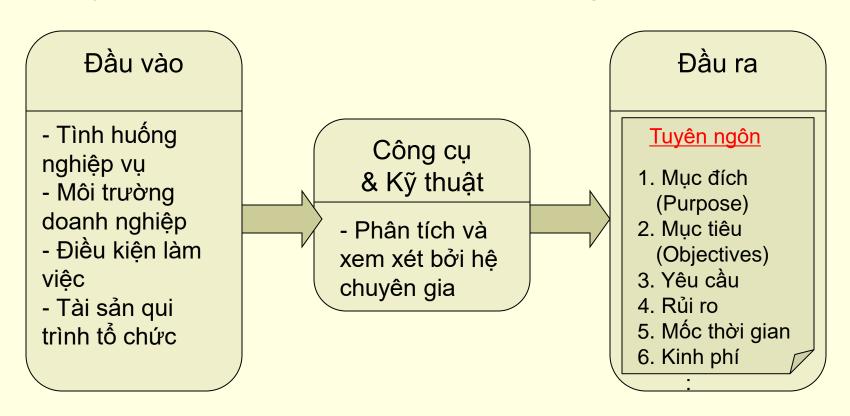


- Khởi tạo dự án là bước đầu tiên trong các nhóm tiến trình của một dự án
- Phải thấu hiểu mục tiêu
- > Thuyết phục stakeholders.
 - → Tuyên ngôn là cần thiết
- Cần tương tác tốt với các stakeholders
 - Phụ thuộc vào cảm nhận là chính, thông qua các trải nghiệm



Định nghĩa (2)

Khởi tạo dự án là các tiến trình để dự án được xét duyệt chính thức và bắt đầu hoạt động



Tài sản qui trình tổ chức: là các kế hoạch, quy trình, chính sách, thủ tục và các cơ sở kiến thức cụ thế và được sử dụng bởi tổ chức thực hiện. Những tài sản này ảnh hưởng đến việc quản lý dự án

2.1.2 Phải xác định rõ mục đích dự án

- Dự án có thể có nhiều goal.
- Dự án là một trong các thước đo mục tiêu kinh doanh. Nói cách khác là có mối quan hệ giữa goal và thước đo.
- Hãy thử đặt câu hỏi như sau:
 - "Mục đích cuối cùng của dự án là gì"
 - "Mục tiêu của dự án là gì?"
 - "Tại sao?"
- Cách tốt nhất để trả lời chính xác là tới văn phòng khách hàng và trao đổi trực tiếp.

"Xây dựng website giới thiệu sách". Mục đích, mục tiêu?

2.1.3 Mục đích hiệu quả có đặc điểm gì

- Goal được xác định và viết rõ ràng
- > Goal được định lượng, không định tính
- Goal đem đến thách thức có thể hoàn thành được
- Các goal có sự hỗ trợ lẫn nhau
- Goal nên tập trung vào cả các điểm đầu cuối và cả điểm trung gian
- Goal phải trong thời gian cho phép

2.1.4 Goals phải SMART

- > Xác định rõ
- ➤ Đo đếm được
- Có thể với tới được...nhưng phải cố gắng
- Định hướng kết quả
- Ràng buộc thời gian

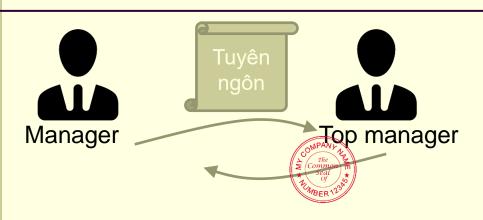
Bài tập

Nếu xếp hỏi như sau, bạn sẽ thiết lập các goal cho mình như thế nào?

<u>"Phát triển một hệ thống đặt hàng - giao vận hàng mới với các mục tiêu."</u>

- Nâng cao sự hài lòng của khách hàng
- Z Tăng tốc quá trình hoạt động
- 3 Cải thiện kỹ năng của nhân viên
- Thỏa mãn tiêu chí QCD (Quality, Cost, Delivery)
- 5 Tăng tỷ suất lợi nhuận

Sample Contents of Project Charter

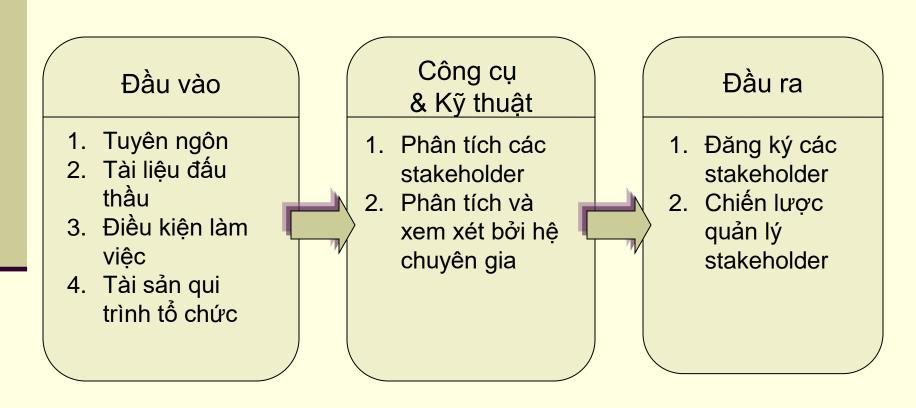




- 1.Nhận biết sự tồn tại của dự án
- 2.Ai là Project Manager?
- 3. Thiết lập quyền hạn của PM để cung cấp tài nguyên cho dự án
- 4.Định nghĩa Project Objectives
- 5.Danh sách các Stakeholder chính
- 6.Chỉ 1-2 trang là tối đa.
- 7. Thường được tạo bởi Project Manager hoặc project management team
- 8.Được ký duyệt bởi Project Sponsor hay một ai ở Top Management (bên ngoài dự án)

2.2 Xác định Stakeholders

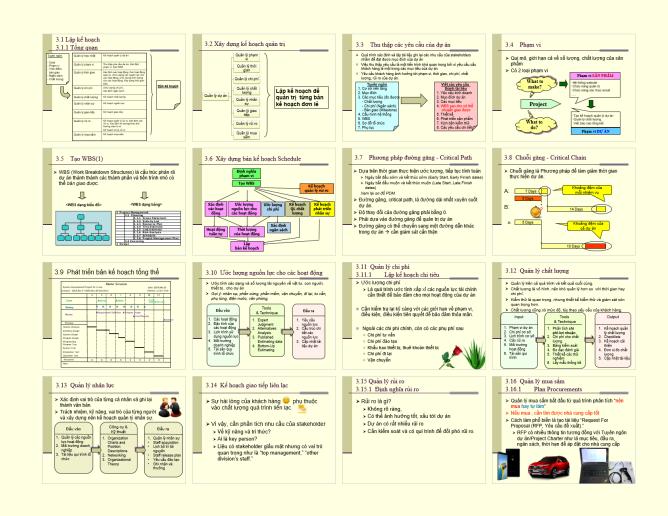
Xác định các cá nhân và tổ chức có ảnh hưởng hoặc bị ảnh hưởng bởi dự án.



Cf. và còn nữa

- Xác định các điều kiện ràng buộc
- Các điều kiện ràng buộc giới hạn về đầu vào và cả các tiến trình hoạt động.
- Xác định các điều kiện ràng buộc sẽ giúp
 - > Chính sách
 - Sáng tạo
 - > U'u tiên
 - Sức mạnh trong đàm phán
 - Thỏa mãn khách hàng

3. Lập kế hoạch



3.1 Lập kế hoạch 3.1.1 Tổng quan

Tuyên ngôn

- Goal
- Phạm vi
- Thời điểm bàn giao
- Ngân sách
- Chất lượng

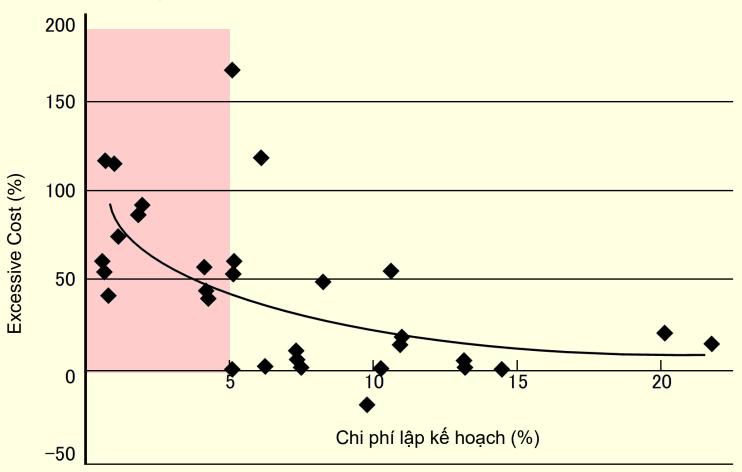


Quản lý hợp nhất	Kế hoạch quản lý dự án
Quản lý phạm vi	Thu thập yêu cầu dự án, Xác định phạm vi, Tạo WBS
Quản lý thời gian	Xác định các hoạt động, Các hoạt động tuần tự, Ước lượng các nguồn lực cho các hoạt động, Ước lượng thời lượng cho các hoạt động, Xây dựng thời gian biểu
Quản lý chi phí	Ước lượng chi phí,
	Xác định ngân sách
Quản lý chất lượng	Kế hoạch chất lượng
Quản lý nhân sự	Kế hoạch nguồn lực
Quản lý giao tiếp	Kế hoạch giao tiếp
Quản lý rủi ro	Kế hoạch quản lý rủi ro, Xác định các rủi ro, Xác định số lượng/mức ảnh hưởng của rủi ro Kế hoạch xử lý rủi ro
Quản lý mua sắm	Kế hoạch mua sắm

Bản kế hoạch

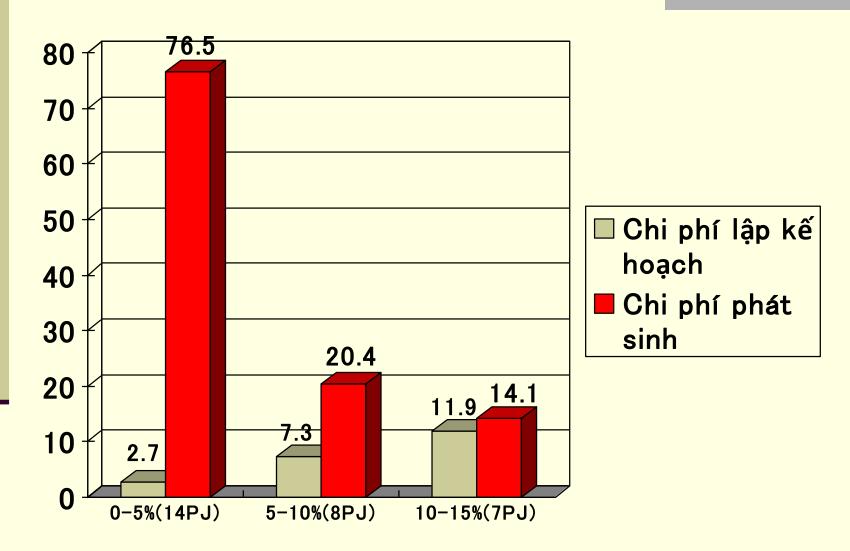
3.1.2 Tầm quan trọng của việc lập kế hoạch (1)

Mối quan hệ giữa chi phí lập kế hoạch và chi phí phát sinh với 31 dự án ở NASA



Gred Githens, "Financial Models, Right Questions, Good Decisions" PM Network July 1998 Volime 12, Number7

3.1.2 Tầm quan trọng của việc lập kế hoạch (2)

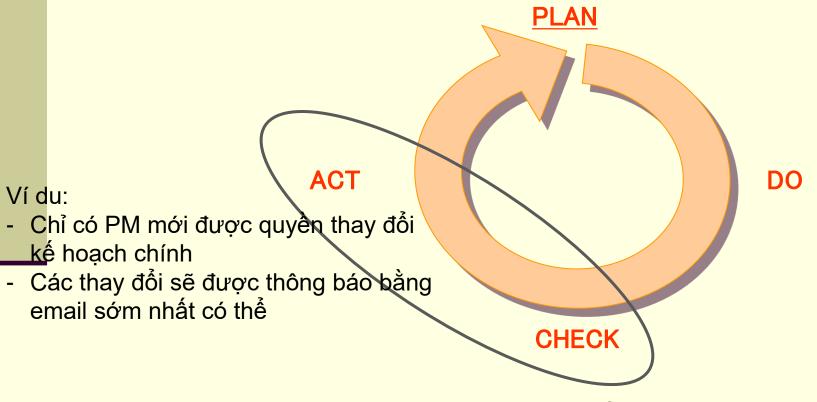


3.1.3 Xây dựng Kế hoạch quản lý dự án

- Khẳng định sự cần thiết tạo ra kế hoạch quản lý dự án
- Kế hoạch quản lý dự án bao gồm
 - ✓ Quản lý thay đối
 - ✓ Quản lý cấu hình
 - ✓ Quản lý các nhận xét (review) về nội dung, mở rộng và thời gian xử lý các phát sinh và ra quyết định

3.1.4 Thực hiện các chu trình quản lý thế nào?

Chìa khóa để quản lý tốt là thực hiện chu trình "PDCA" như sau;



Ví du: Kiểm tra tiến độ vào mỗi thứ sáu

3.2 Xây dựng kế hoạch quản trị



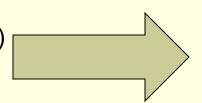
Lập kế hoạch để quản trị từng bản kế hoạch đơn lẻ

3.3 Thu thập các yêu cầu của dự án

- Quá trình xác định và lập tài liệu ghi lại các nhu cầu của stakeholders nhằm để đạt được mục đích của dự án
- Việc thu thập yêu cầu là một tiến trình khá quan trọng bởi vì yêu cầu cầu khách hàng là một trong các mục tiêu của dự án
- Yêu cầu khách hàng ảnh hưởng tới phạm vi, thời gian, chi phí, chất lượng, rủi ro của dự án.

Tuyên ngôn

- 1. Cơ sở nền tảng
- 2. Muc đích
- 3. Các mục tiêu (đo được)
 - Chất lượng
 - Chi phí (Ngân sách)
 - Bàn giao (Milestone)
- 4. Cấu hình hệ thống
- 5. WBS
- 6. Sơ đồ tổ chức
- 7. Phụ lục



Viết các yêu cầu thành tài liệu

- 1. Yêu cầu kinh doanh
- 2. Mục đích dự án
- 3. Các mục tiêu
- 4. WBS sao cho có thể chuyển giao được
- 5. Thiết kế
- 6. Phát triển sản phẩm
- 7. Kịch bản kiểm thử
- 8. Các yêu cầu chi tiết/

3.3.1 Kỹ năng phỏng vấn

- Kỹ năng phỏng vấn là cốt lõi để thu thập yêu cầu.
 - bao gồm các cách tiếp cận chính thống và phi chính thống để có được thông tin từ stackholder bằng cách hỏi họ trực tiếp
- Kỹ năng lắng nghe (phải dựa trên tập luyện dần dần) và các kỹ năng hỏi khác.
- > Thực tế rằng biết lắng nghe không hề đơn giản
 - > Vội vàng hành động
 - Khác biệt về tốc độ: nói 135-175 WPM, nghe 400-500 WPM
 - > thiếu đào tạo
- Vì vậy cấn luyện tập cả 2 kỹ năng trên để đạt hiệu quả cao

Ứng dụng vào nghiên cứu thị trường/nghiệp vụ

Focus Group



Nhóm tập trung

- Tập hợp một nhóm người đại điện cho thị trường
- Cùng thảo luận có định hướng
- Quan sát và thu thập phản hồi

Facilitated Workshops



Hội thảo

- Tập hợp các stakeholder
- Thảo luận, khai phá chủ đề
- Cần bám theo mục tiêu, tránh lan man
- Nên < 20 người

3.3.2. Cơ bản về kỹ năng phỏng vấn

Câu hỏi mở:

Bắt đầu với "What, Why, Who, When, Where, How, How many, How much, How long?" etc.

Câu hỏi đóng

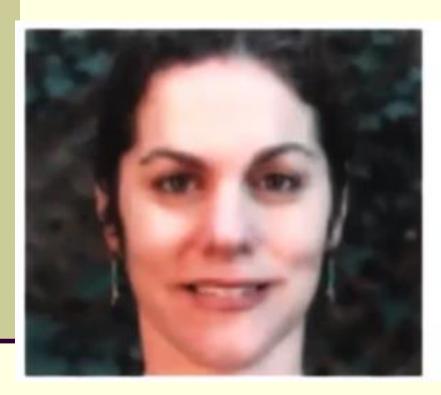
- ▶ Bắt đầu với "Do you~?/Are you"
- Dễ dàng để trả lời với 'yes' hoặc 'no'.
- Có thể bắt đầu bằng câu hỏi mở, sau đó lấy thêm thông tin bằng câu hỏi đóng
 - "Bạn có thấy mạng máy tính hiện hơi chậm không?"
 - "Uh đúng đấy."
 - "Oh, lúc nào vậy, hoặc là khi dùng làm gì?"
- Gợi ý: kết hợp với nhau để hỏi khách hàng
 - Câu hỏi mở: đẩy thế suy nghĩ chủ động về phía khách hàng, phù hợp với các nội dung mà người được hỏi có chuyên môn
 - Câu hỏi đóng: người hỏi có chuyên môn hơn, người được hỏi cần được gợi ý để dễ ra quyết định

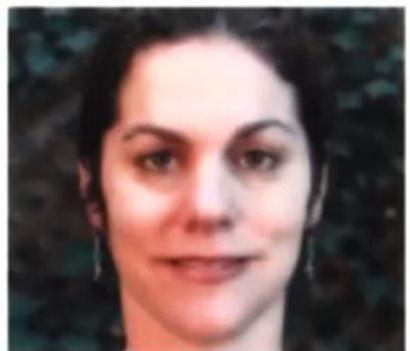
3.3.3 Lắng nghe tích cực

- Làm cho người nói thoải mái hơn. Cười!
- Giao tiếp qua ánh mắt, đặt câu hỏi, chú ý ghi chép.
- > Thể hiện rằng bạn muốn nghe
- > Thể hiện sự "gật gù" và biểu cảm trên khuôn mặt
- Diễn giải lại ý người nói
- > Đừng ngắt lời người nói. Đừng nói át.
- Có câu hỏi khởi động trước khi phỏng vấn.
 - "Hôm nay tắc đường quá nhỉ?" "Ta bắt đầu nhé?"

➤ Gợi ý:

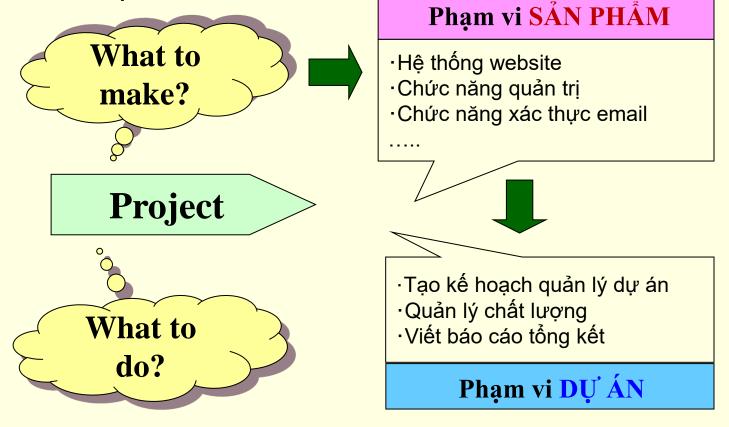
- Câu hỏi có xu hướng Yes: Đặt câu hỏi sao cho câu trả lời thường là "yes" sẽ tạo không khí tích cực.
 - "Chúng ta sẽ điểm danh ngay bây giờ nhé?" "Oh yeah."
- Trả lời đầy đủ và lặp lại ý của người nói
 - "Anh có nghĩ là C# hợp cho dự án này không?" "Có"
 - "Uhm, Có đấy. Tôi cũng nghĩ là C# hợp đấy"





3.4 Pham vi

- Qui mô, giới hạn cả về số lượng, chất lượng của sản phẩm
- Có 2 loại phạm vi



3.4.1 Lập kế hoạch quản lý phạm vi

- Quan trọng. Cần được kiểm soát trong toàn bộ quá trình làm dự án
- Có thể điều chỉnh nhỏ về phạm vi, gọi là "Scope Creep."
- Chắc chắn dự án luôn thay đổi.
- Phải lập kế hoạch để kiểm soát quá trình quản lý các thay đổi, để chủ động ứng phó
- Tuân thủ theo các qui tắc trong quản lý phạm vi, gọi là "Kế hoạch quản lý phạm vi. Ví dụ:
 - Người liên quan khi có yêu cầu thay đổi phạm vi,
 - Qui trình áp dụng khi phạm vi thay đổi (phương pháp phê duyệt, v.v.)
 - Phương pháp định nghĩa phạm vi
 - Tạo WBS theo mẫu

Xác minh và kiểm soát phạm vi

ống nhòm phải to hơn mới được



3.5 Tạo WBS(1)

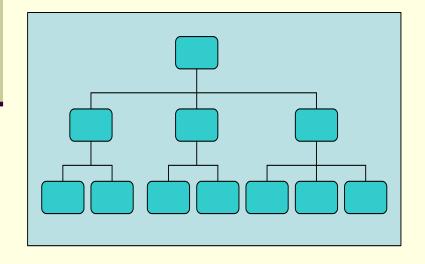
WBS (Work Breakdown Structures) là cấu trúc phân rã dự án thành thành các thành phần và tiến trình nhỏ có thể bàn giao được.



<WBS dạng biểu đồ>

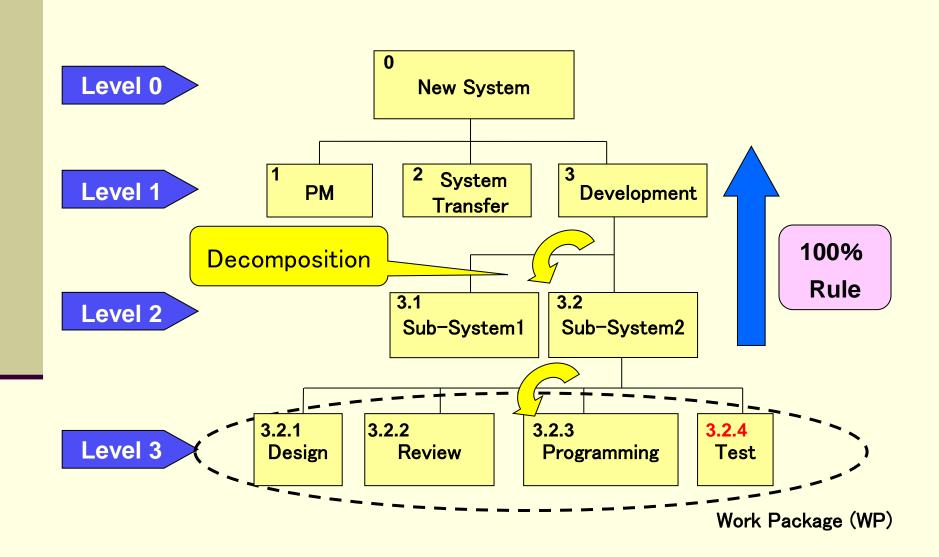


<WBS dang bảng>

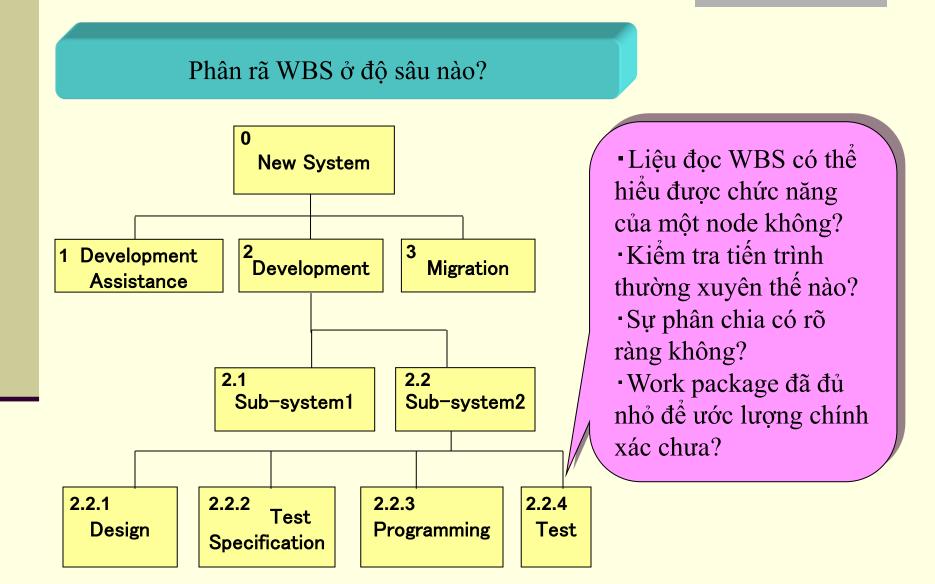


1 Project Management		
1.1 Planning		
1.1.1 Scope Statement		
1.1.2 Activity List		
1.1.3 Resource Plan		
1.1.4 Time Estimate		
1.1.5 Cost Estimate		
1.1.6 Risk Analysis		
1.1.7 Schedule		
1.1.8 Project Management Plan		
1.2 Executing		
2 Design		

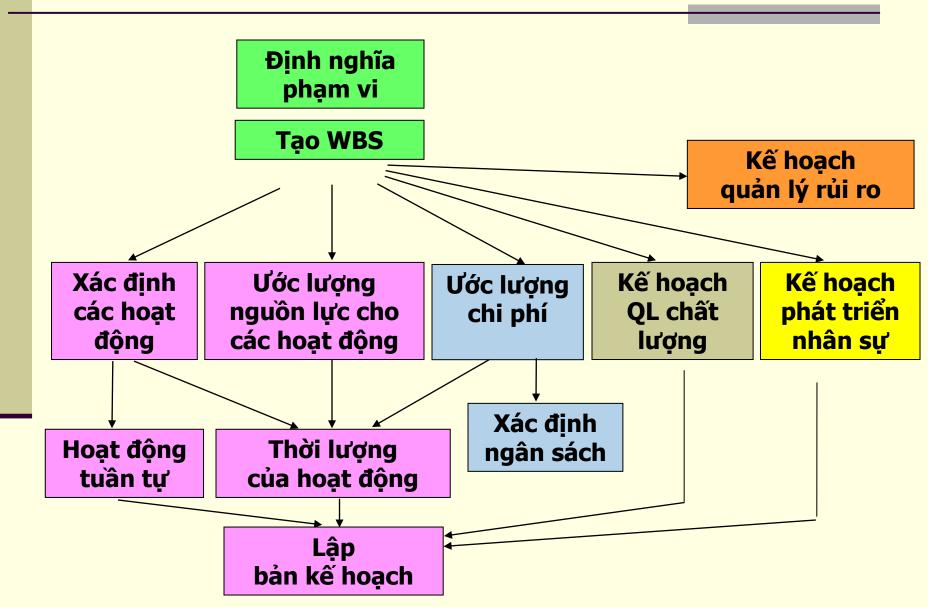
Tạo WBS(2)



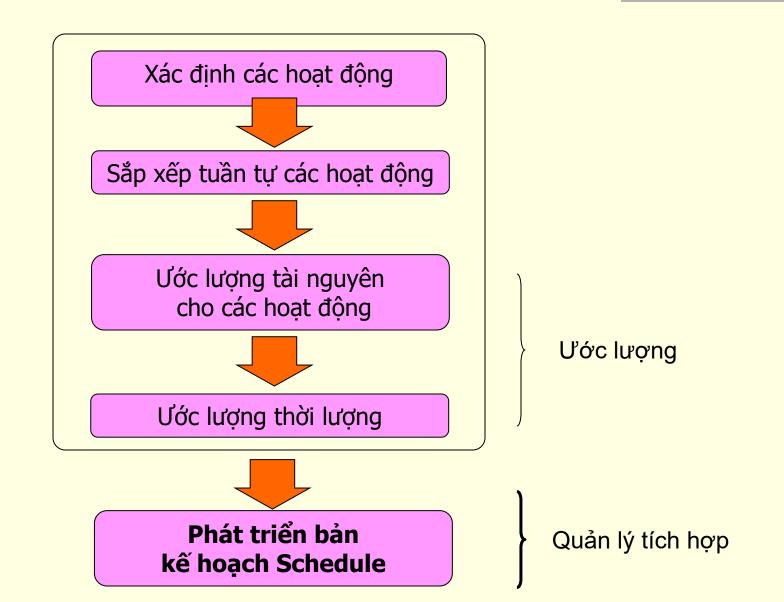
Tạo WBS(3)



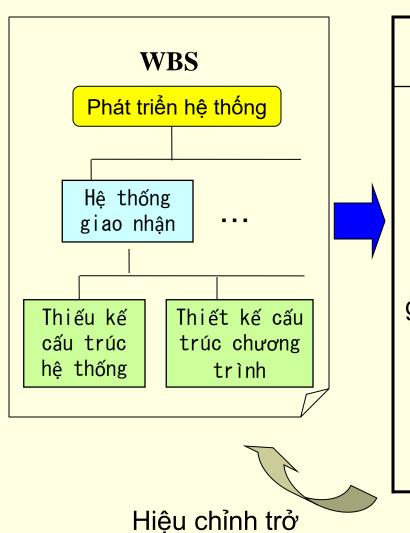
3.6 Xây dựng bản kế hoạch Schedule



3.6.1 Schedule – tổng quan



3.6.2 Schedule – Định nghĩa các hoạt động

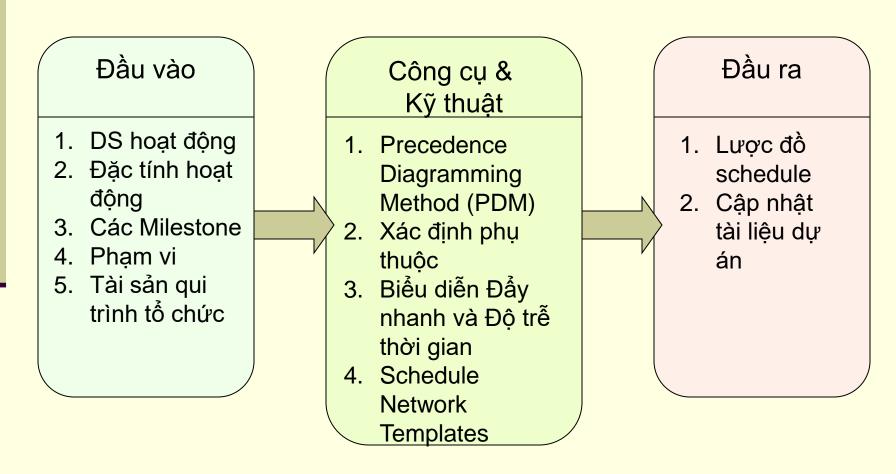


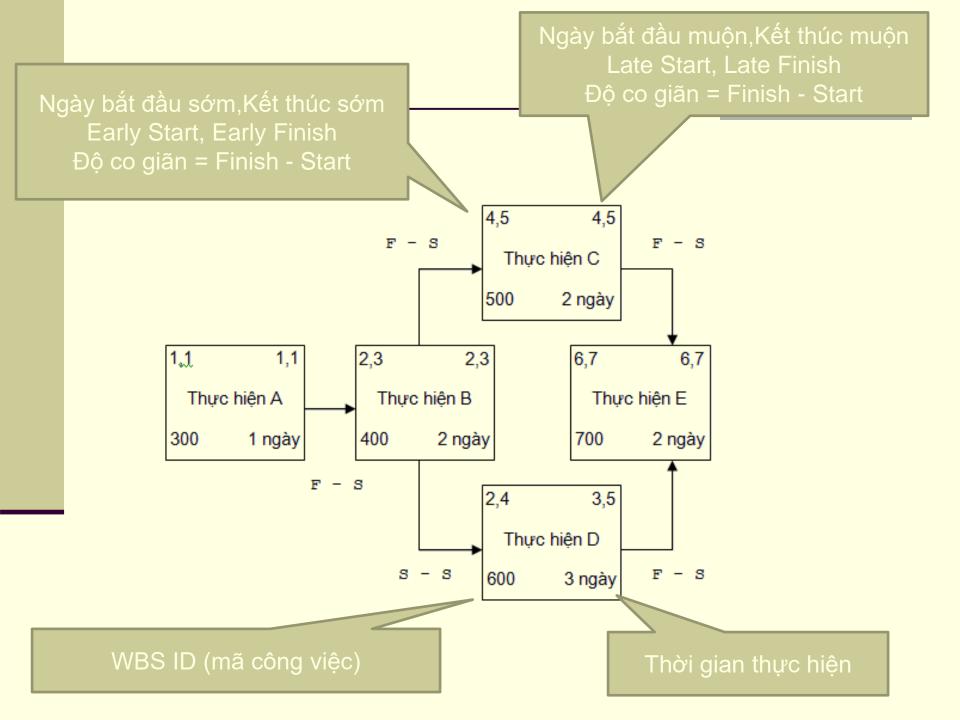
lại với WBS

Hệ thống con	Hoạt động 1	Hoạt động 2
Hệ thống giao nhận	Thiết kế cấu trúc hệ thống	Phân tích
		Thiết kế
		Review
	Thiết kế giao diện người dùng	Phân tích
		Thiết kế
		Review

3.6.3 Schedule – Sắp xếp tuần tự các hoạt động

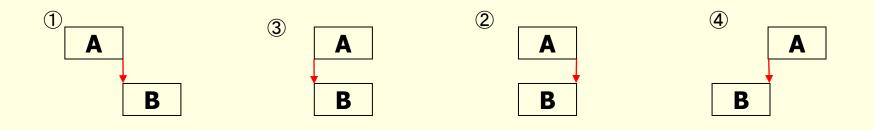
Xác định và lập tài liệu về mối quan hệ giữa các hoạt động





3.6.4 Precedence Diagramming Method (PDM)

- Mỗi hoạt động là một node
- > Đường nối các node biểu diễn quan hệ tuần tự
- > PDM có thể biểu diễn 4 quan hệ phụ thuộc
 - 1 Finish to Start (FS) Sự bắt đầu của hành động sau phụ thuộc vào hoàn thành của hành động lước Sinish to Finish (FF) Sự kết thúc của hành động sau phụ thuộc vào hoàn thành của hành động lước 3 Start to Start (SS) Sự bắt đầu của hành động sau phụ thuộc vào sự bắt đầu của hành động lưước 4 Start to Finish (SF) Sự kết thúc của hoạt động sau phụ thuộc vào sự bắt đầu của hoạt động lưước



Ví dụ

Về một buổi hội thảo công nghệ

① Finish to Start (FS)	Sau khi Người tham gia vào phòng, buổi seminar bắt đầu
② Finish to Finish (FF)	Sau khi NTG ra khỏi phỏng, hội nghị kết thúc
③ Start to Start (SS)	Khi MC dẫn dắt, buổi hội thảo bắt đầu
4 Start to Finish (SF)	Khi buổi hội thảo bắt đầu, quá trình đón khách kết thúc

3.6.5 Xác định sự phụ thuộc

- Có 3 dạng quan hệ phụ thuộc
- 1. Phụ thuộc vĩnh viễn
 - Sự phụ thuộc có tính bản chất, ràng buộc tự nhiên.
- 2. Phụ thuộc lỏng lẻo
 - Có thể thực hiện sớm hơn, hoặc muộn hơn so với kế hoạch (Lead time và Lag time)
- 3. Phụ thuộc bên ngoài
 - Phụ thuộc bởi các nhân tố khách quan ngoài dự án

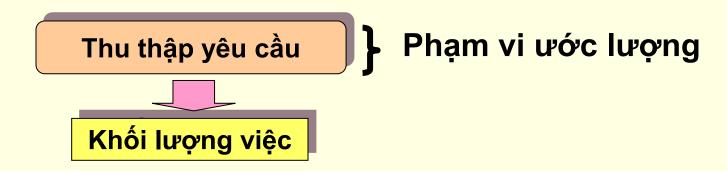
3.6.6 Ước lượng

<Qui trình ước lượng cơ bản>

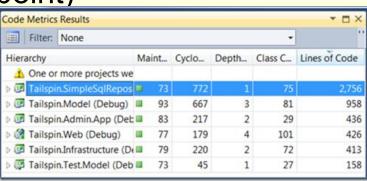


(1) Ước lượng: Khối lượng

<Qui trình ước lượng cơ bản>

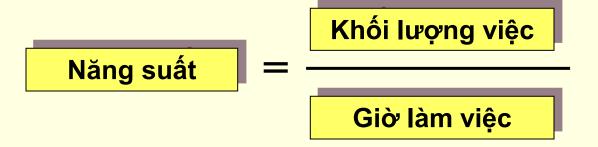


- < Các đơn vị đo phổ biến >
- Số lượng yêu cầu
- Số lượng dòng lệnh (LOC: Lines of code, KLOC)
- Điểm chức năng (FP: Function point)
- Số lượng trang
- Số lượng vào ra I/O
- Số lượng giao diện/interface



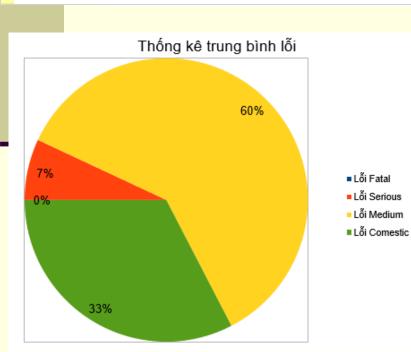
(2) Ước lượng: Năng suất

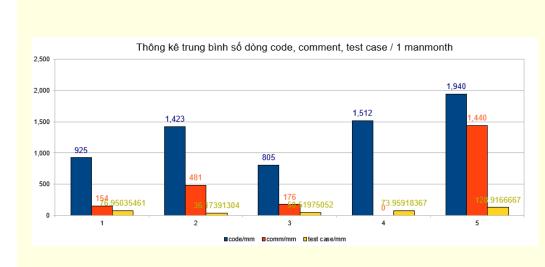
Làm thế nào để tính được năng suất?



- Năng suất là lượng việc làm xong trong mỗi đơn vị thời gian ngày/giờ/tháng.
- Để có thông tin năng suất, phải dùng dữ liệu quá khứ đã thu thập.
- Khoảng 30 bộ dữ liệu quá khứ sẽ cho khả năng ước lượng tốt. (Phải tỉnh chỉnh lại tùy theo khả năng của từng thành viên)

		Qui mô dự án					
Project	Thời gian thực hiện d	Số người tham dự	Qui mô mm	Số dòng code	Unitest	Số dòng comment	code/mm
Project A	24	4	2.82	2,609	0	433	925
Project B	53	7	5.75	8,185	0	2,764	1,423
Project C	35	4	4.81	3,874	0	848	805
Project D	42	6	6.125	9,264	2,673		1,512
Project F	22	6	12	23,282	2,673	17,280	1,940
Trung bình	35.2	5.4	6.301	9442.8		5331.25	1321.34
	0 f . 1)	1001 040407	06.43			FF 0FF07000	
	Số dòng code/manmonth:			ong code/manday		55.05597862	
Sô d	ong comment/manmonth:	450.1082256		omment/manday		18.7545094	
Tổ	ồng số dòng/manmonth:	1771.451712	Tổng s	ố dòng/manday		73.81048801	
	Số testcase/manmonth:	73.3039737					
	Số lỗi/manmonth:	7.575919907					





comm/mm

154

481

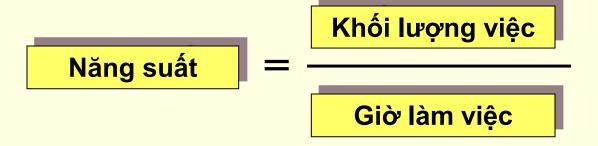
176

1,440

450,1082

(3) Ước lượng: Giờ làm việc

Sau khi đã có khối lượng việc và năng suất lao động, dễ tính được thời gian cần có để thực hiện.



Trong phát triển hệ thống, thước đo năng suất và giờ làm phải bao gồm cả phát triển + quản lý + xây dựng hạ tầng

(4) Ước lượng: Thời gian thực hiện

<Qui trình ước lượng cơ bản>

Ước lượng thời gian thực hiện các hoạt động là quá trình ước tính xấp xỉ lượng thời gian của từng hoạt động riêng lẻ dựa trên các tài nguyên đã ước lượng trước đó.

(5) Ước lượng Framework

Giai đoạn Ước lượng	Business Talks	Collect Requirement	System Design
Kiểu ước lượng	Order-of- magnitude estimate Ước lượng thô	Preliminary estimate Ước lượng sơ bộ	Definitive Estimate Ước lượng chặt
Độ chính xác	-30 ~ +50%	-15 ~ +30%	-5 ~ +15%
Công cụ và kỹ thuật ước lượng	Top-Down Estim	Parametric Estimating	om-Up Estimating

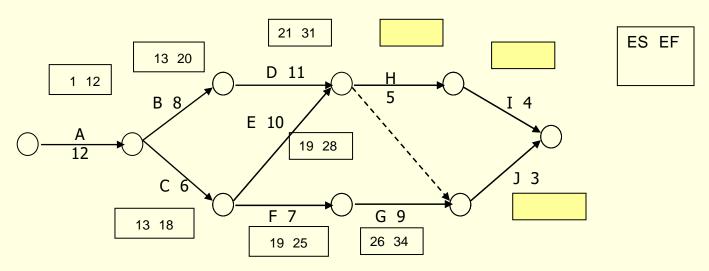
3.7 Phương pháp đường găng - Critical Path

- > Dựa trên thời gian thực hiện ước lượng, tiếp tục tính toán
 - > Ngày bắt đầu sớm và kết thúc sớm (Early Start, Early Finish dates)
 - Ngày bắt đầu muộn và kết thúc muộn (Late Start, Late Finish dates)

Xem lại sơ đồ PDM

- Đường găng, critical path, là đường dài nhất xuyên suốt dự án.
- Độ thay đối của đường găng phải bằng 0.
- Phải dựa vào đường găng để quản trị dự án
- ➤ Đường găng có thể chuyển sang một đường dẫn khác trong dự án → cần giám sát cẩn thận

Bài tập: Quản lý đường găng

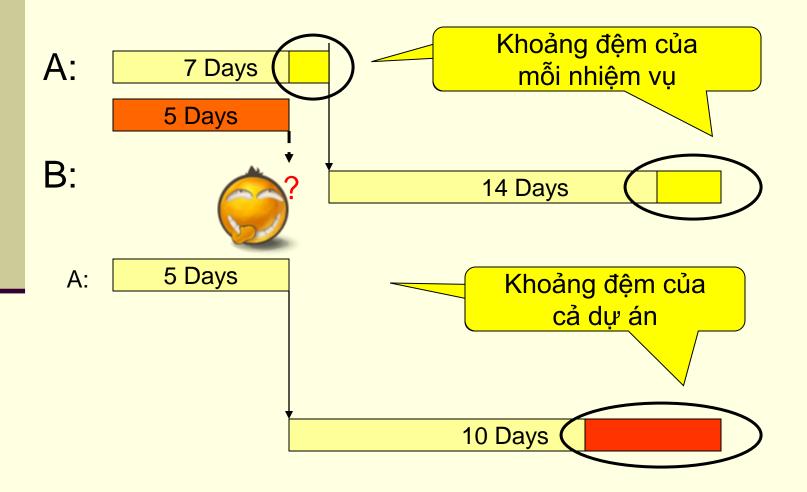


Activity	Predecessor activity	Successor activity	Duration	Early Start	Early Finish	Late Start	Late Finish	Total Float
Α	_	В、С	12	1	12			
В	Α	D	8	13	20			
С	Α	E, F	6	13	18			
D	В	H, J	11	21	31			
Е	С	H, J	10	19	28			
F	С	G	7	19	25			
G	F	J	9	26	34			
Н	D, E	I	5					
I	Н	_	4					
J	G, D, E	_	3					

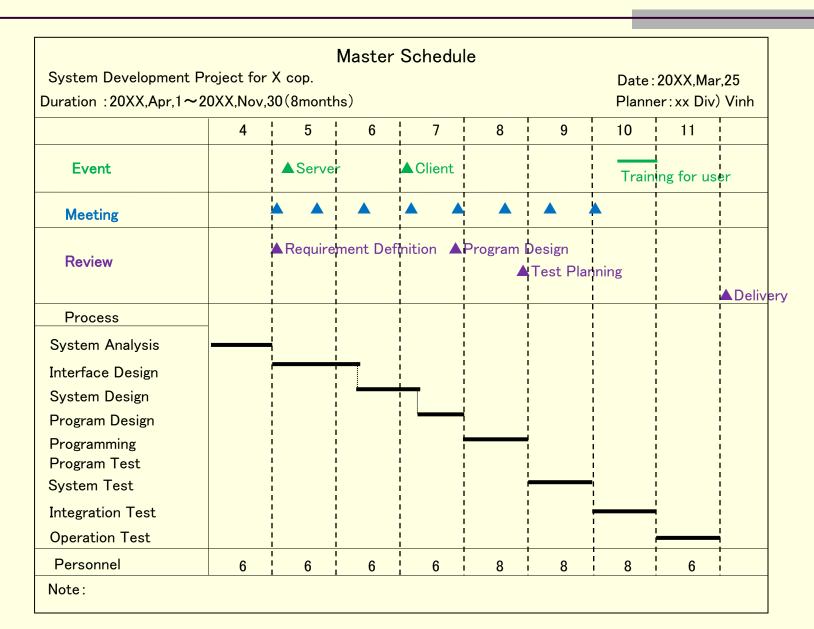
Điền vào ô trống

3.8 Chuỗi găng - Critical Chain

Chuỗi găng là Phương pháp để làm giảm thời gian thực hiện dự án.



3.9 Phát triển bản kế hoạch tổng thể



3.10 Ước lượng nguồn lực cho các hoạt động

- Ước tính các dạng và số lượng tài nguyên về vật tư, con người, thiết bị.. cho dự án
- Gợi ý: nhân sự, phần cứng, phần mềm, vận chuyển, đi lại, tư vấn, phụ tùng, điện nước, văn phòng,

Đầu vào

- 1. Các hoạt động
- 2. Đặc tính của các hoạt động
- 3. Lịch trình sử dụng nguồn lực
- 4. Môi trường doanh nghiệp
- 5. Tài sản quy trình tổ chức

Tools & Technique

- Expert Judgment
- 2. Alternatives Analysis
- 3. Published Estimating data
- 4. Bottom-Up Estimating

Đầu ra

- 1. Yêu cầu nguồn lực
- 2. Cấu trúc chi tiết các nguồn lực
- 3. Cập nhật tài liệu dự án

3.11 Quản lý chi phí3.11.1 Lập kế hoạch chi tiêu

- Uớc lượng chi phí
 - Là quá trình ước tính xấp xỉ các nguồn lực tài chính cần thiết để bảo đảm cho mọi hoạt động của dự án
- Cần kiểm tra lại kỹ càng với các giới hạn về phạm vi, điều kiện, điều kiện tiên quyết để bảo đảm thỏa mãn.
- Ngoài các chi phi chính, còn có các phụ phí sau
 - Chi phí tư vấn
 - Chi phí đào tạo
 - Khấu hao thiết bị, thuê khoán thiết bị
 - Chi phí đi lại
 - Vận chuyển



3.11.1 Lập kế hoạch chi tiêu (2)

Đầu vào

- 1. Phạm vi dự án
- 2. Nguồn nhân lực
- 3. Môi trường doanh nghiệp

Công cụ & Kỹ thuật

- Analogous Estimating
- 2. Parametric Estimating
- 3. Three-Point Estimates
- 4. Bottom-Up Estimating
- 5. Expert Judgment

Đầu ra

- 1. Ước lượng chiphí cho cáchoạt động
- 2. Các cơ sở của việc ước lượng
- 3. Cập nhật tài liệu dự án

3.11.2 Duyệt ngân sách

- Là quá trình cộng dồn các chi phí đã được ước lượng của các hoạt động hoặc các nhóm hoạt động để hình thành nên đường chi phí cơ sở (cost baseline)
- > Liên quan tới giám sát chi tiêu trong dự án

Input **Tools** Output & Technique 1. Cộng dồn chi phí 1. Ước lượng 1. Đường chi phi 2. Phân tích dự chi phí của hiệu suất cơ phòng các hoạt động SỞ 3. Chuyên gia đánh 2. Phạm vi 2. Các yêu cầu 3. Kế hoạch giá tài chính 4. Dữ liệu lịch sử 4. Thời gian biểu 3. Cập nhật tài liên quan của các liệu dự án 5. Điều chỉnh giữa nguồn lực các giới hạn tài 5. Hợp đồng chính

Các kỹ thuật ước lượng

Analogous estimating

- Ước lượng lựa trên các dự án tương tự đã làm
- Dễ làm, ít chi phí. Nếu tính tương đồng của dự án cũ-mới không cao thì sẽ rật kém chính xác
- Ví dụ: web cũ trị giá 70 triệu, vậy web mới cũng 70 tr

Parametric estimating

- = Analogous estimating + tham số hiệu chỉnh
- Ví dụ: web cũ trị giá 70 triệu với 7 chức năng, vậy web mới có giá 90 tr với 9 tính năng.

Three-point estimating

- Ce = (Co + 4 Cm + Cp)/6
 = (Tốt + 4 thường + Tệ)/6
- Cho thấy kết quả khá sát với thực tế

Bottom-up estimating

- Giá trị dự án = tổng giá trị các công việc nhỏ lẻ
- Chia nhỏ dự án thành các công việc càng nhỏ càng tốt, rồi mới ước lượng
- Chính xác cao, tốn chi phí và thời gian

3.12 Quản lý chất lượng

- Quản lý trên cả quá trình và kết quả cuối cùng.
- Chất lượng là vô hình, nên khó quản lý hơn so với thời gian hay chi phí.
- Kiểm thử là quan trọng, nhưng thiết kế kiểm thử và giám sát còn quan trọng hơn.
- Chất lượng cũng có mức độ, tùy theo yêu cầu của khách hàng.

Input

- 1. Phạm vi dự án
- 2. Chi phí cơ sở
- 3. Lịch trình cơ sở
- 4. Các rủi ro
- Môi trường hoat động
- 6. Tài sản qui trình

Tools & Technique

- Phân tích chi phí-lợi nhuận
- 2. Chi phí cho chất lượng
- 3. Bảng kiếm soát
- 4. Đo đạc đánh giá
- 5. Thiết kế các thử nghiệm
- 6. Lấy mẫu thống kê

Output

- Kế hoạch quản lý chất lượng
- 2. Checklists
- 3. Kế hoạch cải thiên
- 4. Đơn vị đo chất lượng
- 5. Cập nhật tài liệu

Ví dụ về quản lý chất lượng

HTML Cording Guidline

Overall

	<u>Items</u>	Basic Rules	Changed
Overall		Usable caracter: 0-9, a-z, A-Z Don't use number and under bar (_) at the top of file name.	

HTML Cording

	<u>Items</u>	Basic Rules	Changed
Fil. 6	File name	Name the easy file name to know the contents at a sight.	
Files	Verification Scope	Over WindowsXP and InternetExplorer6, Mac OS10.4 and Forefox 2.0	
	Link	Standardize the type of path (relative or absolute)	
HTML	Javascript	It is prohibited to write javascript in HTML directly. Use external file.	

Bài tập: Quản lý chất lượng cho bài tập lớn

	Items	Basic Rules
Ovreall		
Ovicali		
	Items	Basic Rules

3.13 Quản lý nhân lực

- Xác định vai trò của từng cá nhân và ghi lại thành văn bản.
- Trách nhiệm, kỹ năng, vai trò của từng người và xây dựng nên kế hoạch quản lý nhân sự.



Đầu vào

- Quản lý các nguồn lực hoạt động
- Môi trường doanh nghiệp
- 3. Tài liệu qui trình tố chức

Công cụ & Kỹ thuật

- Organization
 Charts and
 Position
 Descriptions
- 2. Networking
- 3. Organizational Theory

Đầu ra

- 1. Quản lý nhân sự
- Staff acquisition
- Lịch bố trí tài nguyên
- Staff release plan
- Yêu cầu đào tạo
- Ghi nhận và thưởng

3.13 Kế hoạch quản lý nhân lực

Activity	Work Product	Customer	Vice President of Operation	PD Project Director	PL Project Leader	Developer	Tester	SQA Software Quality Assurance	Process Quality Assurance /SEPG
Develop proposal	- Proposal - Contract - Estimation&Schedule	А	A/R	D	I			R	R
Develop internal Work Order, project plan	Work order Schedule Estimation Configuration Management plan		A/R	R	D	I	I	R	R
Conduct weekly project reporting	- Weekly report	Α	R	Α	0	I	I	-	_
Conduct project training	- Training report			R/A	D	Ι	Ι		R
Conduct CM activities	- Baseline reports			R	R	1	1	R	1
Define user requirements	- URD (User Requirement Defination)	D	A/R	R	R			ı	ı
Develop software requirements specification	- SRS (Soft ware requirement Specification	DĮA	R	Α	D	R	R	R	ı
Make prototype	- Prototype	A	R	A	D	D	R	ı	- 1
Define and handle change requirements	- Change voucher	А	l/R	Α	D	D	R	I	I
Develop test plan	- Test plan and test spec			A	R	1	D	R	- 1
Make Design	- Basic design - Detail Design - Method design - Operating design - P voucher (Program voucher)	Α		Α	D	R/D	I	R	ı

D - Do; R - Review; A - Approve; I - Informed; T - Translate; < blank >- Omitted

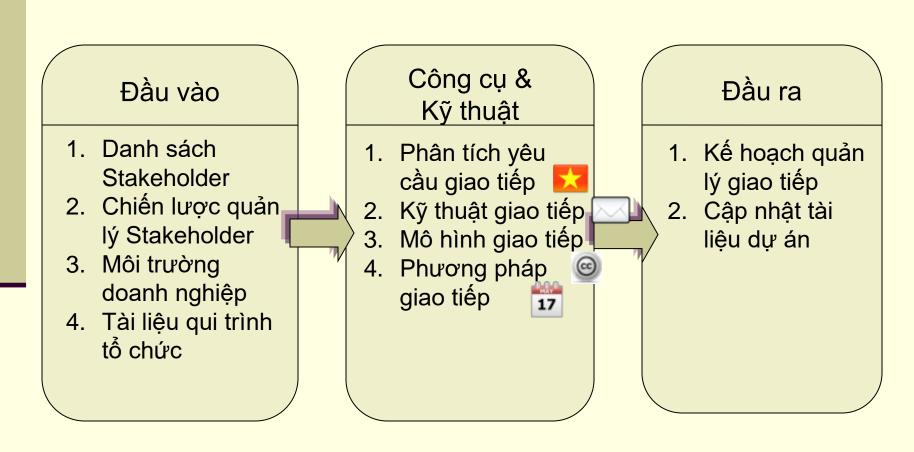
3.14 Kế hoạch giao tiếp liên lạc

Sự hài lòng của khách hàng phụ thuộc vào chất lượng quá trình liên lạc

- > Vì vậy, cần phần tích nhu cầu của stakeholder
 - Về kỹ năng và tri thức?
 - > Ai là key person?
 - Liệu có stakeholder giấu mặt nhưng có vai trò quan trọng như là "top management," "other division's staff."

Kế hoạch giao tiếp liên lạc

Quá trình xác định nhu cầu thông tin của các bên liên quan của dự án và xác định phương pháp giao tiếp.



Ví dụ về kế hoạch quản lý giao tiếp

No	Kiểu Meeting	Mục đích	Tần suất	Host	Thành viên
1	Phase Meeting	Ra quyết định	Bất kì	Client	Client, PM, Sales
2	Team Meeting	Đánh giá tiến độ	1 lần/tuần	PM	PM, Project members
3	Morning Meeting	Hiểu biết lẫn nhau, giao tiếp tốt	Hàng sáng	PM	PM, Members

Bài tập

< Đưa ra qui luật trong sử dụng e-mail >

Trong dự án này, chúng ta sử dụng email làm công cụ chính để giao tiếp. Mục tiêu của việc sử dụng email là: 1) Truyền tải thông tin chính xác, 2) Lưu vết thông tin 3) Tránh ngắt quang

< Luật khi gửi email>

< Luật khi nhận email>

< Luật khi gửi email chuyển tiếp>

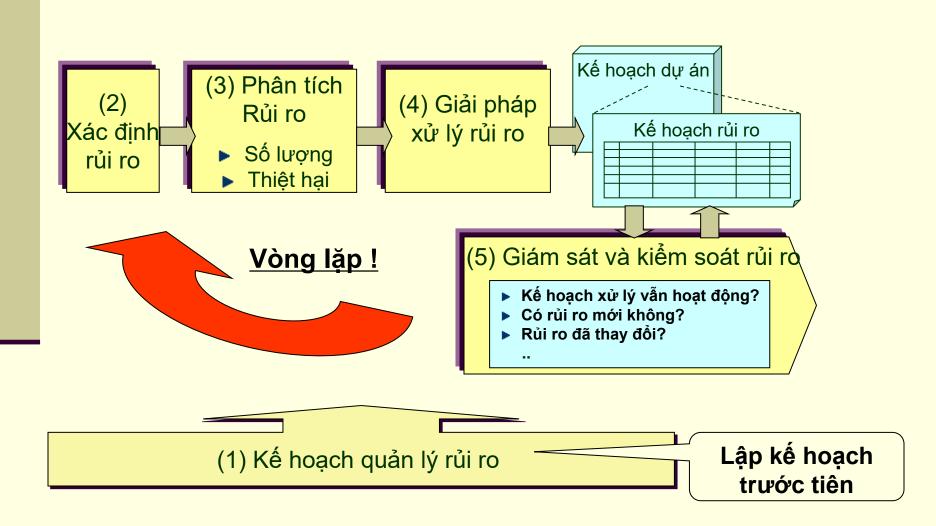
< Luật khi gửi email có sử dung bcc.>

- 3.15 Quản lý rủi ro
- 3.15.1 Định nghĩa rủi ro
- ➤ Rủi ro là gì?
 - Không rõ ràng,
 - > Có thể ảnh hưởng tốt, xấu tới dự án
 - > Dự án có rất nhiều rủi ro
 - Cần kiểm soát và có qui trình để đối phó rủi ro.

Câu hỏi

- > Đối phó với rủi ro này như thế nào?
 - Bạn có kế hoạch mở bữa tiệc tại nhà vào tuần tới.
 - Nhưng không biết có bao nhiều người tham gia?
 - Bạn dự kiến nước và thức ăn cho 10 người.
 - Sẽ quá nhiều nếu bạn chỉ có 5 khách.
 - Sẽ quá ít nếu bạn có 15 khách.
- Cố gắng tìm cách khả dĩ nhất để giải quyết rủi ro này.

3.15.2 Toàn bộ quá trình Quản lý rủi ro



3.15.3 Kế hoạch quản lý rủi ro

Là tiến trình xác định các bước để kiểm soát rủi ro của dự án

- Điều kiện ràng buộc
- 2. Phạm vi
- 3. Chi phí/Lập lịch
- 4. Kế hoạch giao tiếp liên lạc
- 5. Tài sản qui trình tổ chức

. .



Kế hoạch quản lý rủi ro

- Phương pháp luận
- Quyền và trách nhiệm
- •Ngân sách
- Thời gian
- •Phân loại

3.15.4 Xác định rủi ro

Xác định các rủi ro có thể ảnh hưởng tới dự án và ghi lại các đặc điểm của chúng.

Phân loại	Nguyên nhân - Risk Driver	Růi ro - Risk
Hệ thống	·Yêu cầu không rõ ràng	 Đự án có thể bị trễ nếu cần xác định rõ yêu cầu
	Dự án quá lớn	·Ước lượng khó khăn
	-Đòi hỏi cao về chất lượng	·Lịch trình có thể bị trễ
Kỹ thuật	-Sử dụng công nghệ mới	•Tốn nhiều thời gian xử lý lỗi
	-Sử dụng thư viện sẵn có	·Khó tùy chỉnh lại theo ý
Tổ chức	 Người dùng đầu cuối không trực tiếp tham gia 	 Khó khăn để hiểu về nhu cầu sử dụng thực tế
	·Không đủ kỹ sư	•Trễ dự án

3.15.5 Phân tích rủi ro

Probability	
High	Many times occurred in the past
Middle	Several times occurred in the past
Low	Never or few times occurred in the past

Impact Level	
High	Company have to deal with it. (Lose all profit, Bring lawsuit, Have a press conference for appology etc)
Middle	Other project team or division need to help the project to solve the problem.
Low	Project team or members can solve ploblems using their own baffer.

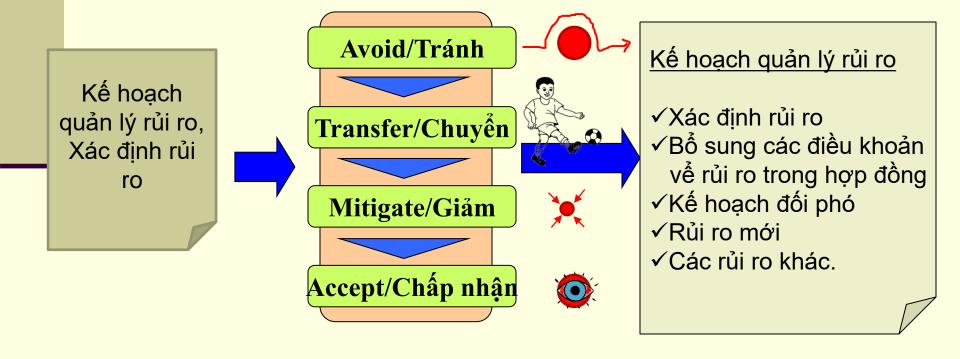




Impact Probability	Big	Middle	Small
High	Α	A	В
Middle	Α	В	С
Low	В	С	С

3.15.6 Kế hoạch đối phó rủi ro

Là quá trình xây dựng các phương án hành động nhằm phòng tránh hoặc giảm thiểu tác hại.

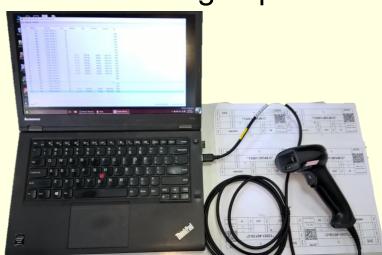


3.16 Quản lý mua sắm3.16.1 Plan Procurements

- Quản lý mua sắm bắt đầu từ quá trình phân tích "nên mua hay tự làm"
- > Nếu mua , cần tìm được nhà cung cấp tốt
- Cách làm phổ biến là tạo tài liệu "Request For Proposal (RFP, Yêu cầu đề xuất)."
 - RFP có nhiều thông tin tương đồng với Tuyên ngôn dự án/Project Charter như là mục tiêu, đầu ra, ngân sách, thời hạn để áp đặt cho nhà cung cấp

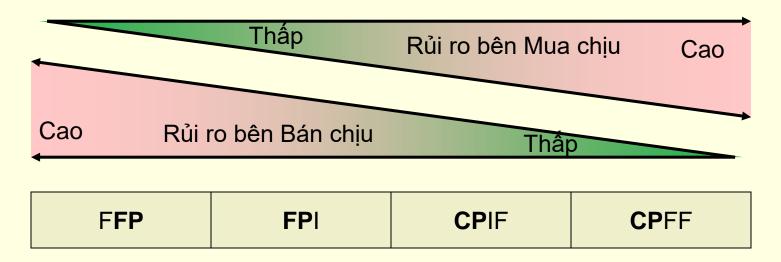






3.16.2 Quản lý rủi ro mua sắm?

- Mỗi loại hợp đồng có cách chia sẻ rủi ro khác nhau giữa bên mua và bán
- > Cần nắm được các nguyên tắc cơ bản như sau:



(1) Fixed Price. FP: Hợp đồng giá cố định, đặt tổng giá cố định cho một sản phẩm hoặc dịch vụ xác định sẽ được cung cấp. Ví dụ: khoán sản phẩm
(2) Cost Plus, CP: Hợp đồng chi phí bồi hoàn, thanh toán cho người bán cho tất cả các chi phí thực tế hợp pháp phát sinh cho công việc hoàn thành với lợi nhuận của người bán. Ví dụ: lương công nhật

10 loại hợp đồng mua sắm

FP (Fixed Price Contract):

Dùng cho các dự án có scope rõ ràng, rủi ro về phía seller cao nhất.

FFP (Firm Fixed Price Contract)

FPIF (Fixed Price Incentive Fee Contract)

fpepa

CR (Cost-Reimbursable):

Dùng cho các dự án có scope chưa rõ ràng, dễ bị scope creep, rủi ro phía buyer cao nhất.

CPFF (Cost Plus Fixed Fee)

CPIF (Cost Plus Incentive Fee)

CPPC (Cost Plus a Percentage of Costs)

CPAF (Cost Plus Award Fee)

Cost-based

Cost-sharing

Time & Material Contract (T&M): Dùng cho các dự án nhỏ, thuê nguồn lực theo labour hour. Cân đối risk giữa buyer và seller.

Incentive: ăn chia theo tỷ lệ Buyer/Seller. Rất cần thiết cho các hợp đồng mua bán, nó giúp phía seller có được nhiều profit hơn nếu chi phí triển khai dự án giảm xuống hay đơn giản hiệu quả tăng lên, và ít profit hơn nếu ngược lại. => Điều này lợi ích cho cả seller và buyer. Ví dụ tỷ lệ 70/30 → buyer có được 70%.