

KHOA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN

BỘ MÔN CÔNG NGHỆ PHẦN MỀM

QUẢN LÝ CÁC DỰ ÁN CÔNG NGHỆ THÔNG TIN

Bài 2B. Khởi tạo dự án(tiếp)

Biên soạn : Trần Tiến Dũng, Nguyễn Thái Cường

Trình bày : Nguyễn Đức Lưu

1. Trước khi lên lớp

- Phân tích nhu cầu của khách hàng và tính khả thi của các dự án đề xuất.
- Tổ chức các hoạt động học tập online theo nhóm về việc khởi tạo dự án.

2. Khi lên lớp

- Trình bày các phương pháp lựa chọn dự án
- Phân tích được các thành phần của hợp đồng và dự thảo được hợp đồng.

3. Sau khi lên lớp

- Dự thảo và thực hiện ký kết hợp đồng với đối tác ngoài trường

2.4. Xây dựng tôn chỉ dự án

2.5. Xác định các bên liên quan



Tồn chỉ dự án là **một tài liệu** đầu tiên cho dự án và **một văn bản** xác nhận rằng dự án tồn tại.

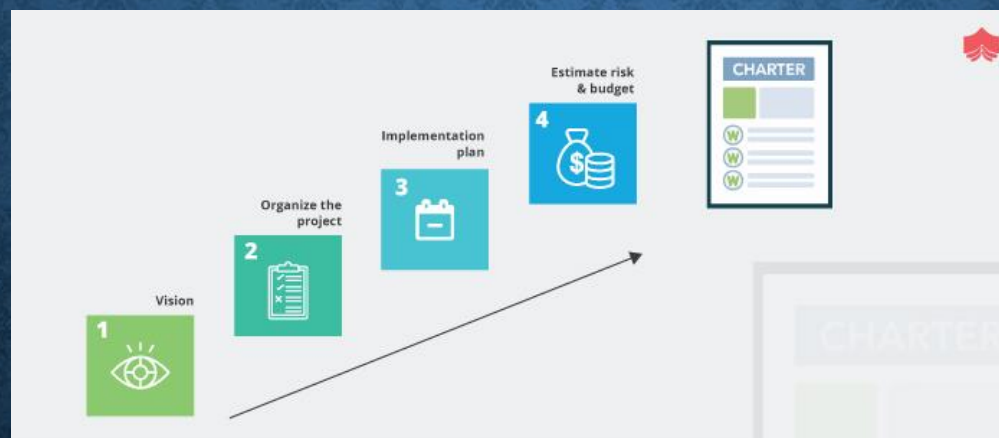
Lợi ích của tồn chỉ dự án cho Quản lý và Đội dự án:

- ✓ Trao quyền cho người quản lý dự án để hoàn thành dự
- ✓ Giải thích tầm quan trọng nghiệp vụ và sự tồn tại của dự án
- ✓ Thể hiện sự hỗ trợ của Ban quản lý đối với dự án
- ✓ Xác định kết quả cho dự án.
- ✓ Truyền cảm hứng cho sự tự tin
- ✓ Tăng tinh thần đồng đội



Lợi ích của tôn chỉ dự án cho khách hàng và các bên liên quan:

- ✓ Tạo sự hiểu biết chia sẻ
- ✓ Giúp tránh bất đồng giữa các bên liên quan.



Bước 1: Tôn chỉ dự án tạo ra như thế nào?

- Hiểu được mục đích và mục tiêu dự án.
- Định nghĩa tổ chức dự án.
- Tạo một kế hoạch thực hiện.
- Liệt kê các vùng vấn đề tiềm năng



Bước 2: Cách tạo dự án (công cụ và kỹ thuật)

❖ Dựa vào phân xét của chuyên gia, bao gồm:

- Các bên liên quan
- Cổ vấn
- Chuyên gia kỹ thuật
- Chuyên gia tài chính
- Phòng quản lý dự án
- Tổ chức kỹ thuật hoặc chuyên môn



2.4 XÂY DỰNG TÔN CHỈ DỰ ÁN(tiếp)

Tôn chỉ dự án ghi lại nhu cầu nghiệp vụ và các yêu cầu hiện tại của khách hàng bằng cách cung cấp thông tin:

**Mục đích
của dự án**



Bao gồm mục đích của dự án và kế hoạch nghiệp vụ

**Mô tả dự
án cấp cao**

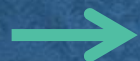


Bao gồm yêu cầu của nghiệp vụ



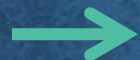
2.4 XÂY DỰNG TÔN CHỈ DỰ ÁN(tiếp)

Yêu cầu dự án cấp cao



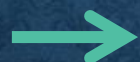
Dự trên yêu cầu của khách hàng, nhà tài trợ và những người cung cấp vốn

Mục tiêu dự án đo lường được



Xuất phát từ mục đích của dự án

Người quản lý dự án được giao



Chỉ định cấp độ thẩm quyền của dự án



2.4 XÂY DỰNG TÔN CHỈ DỰ ÁN(tiếp)

**Rủi ro
cấp cao**

→ Xác định trong thời gian thực hiện dự án

**Tóm tắt
lịch trình
cột mốc**

→ Tóm tắt ngân sách lịch trình cấp cao

**Tóm tắt
ngân sách**

→ Đánh giá giá trị của dự án dựa trên một số khoảng thời gian



2.4 XÂY DỰNG TÔN CHỈ DỰ ÁN(tiếp)

**Yêu cầu
phê duyệt
dự án**

→ Bao gồm tên và trách nhiệm của những người liên quan đến dự án mà tiếp cận và chấp nhận dự án

**Nhà tài
trợ dự án**

→ Bao gồm tên và quyền của những người tài trợ dự án người có quyền trong tôn chỉ dự án

VÍ DỤ

Tôn chỉ Dự án (Project Charter)

Tên dự án (Project Title):

Ngày bắt đầu:Project Start Date:

Ngày kết thúc:(Projected Finish Date):

Thông tin về Kinh phí (Budget Information):

GĐ Dự án (Project Manager) Họ Tên, ĐT, Email

Mục tiêu dự án (Project Objectives):

Cách tiếp cận (Approach):

Vai trò và Trách nhiệm (Roles and Responsibilities)

Vai trò	Họ Tên	Tổ chức/Vị trí Organization/Position	Liên hệ (Contact information)

Ký tên (Sign-off): (Chữ ký của mọi thành viên tham gia. Có thể ký tên vào bảng trên.

Chú thích (Comments): (Handwritten or typed comments from above stakeholders, if applicable)



a. Tôn chỉ dự án

Cung cấp các thông tin bên trong và bên ngoài liên quan đến dự án và bị ảnh hưởng bởi kết quả hoặc việc thực hiện.

- Thành viên nhóm
- Nhóm
- Người giám sát
- Nhà tài trợ
- Phòng ban



b. Tài liệu mua sắm

- ❖ Là kết quả của một hoạt động mua sắm hoặc dựa trên và thiết lập hợp đồng.
- ❖ Các bên trong hợp đồng đó là các bên liên quan chính của dự án, các bên liên quan khác cũng nên được coi là một phần các bên liên quan của dự án.



c. Yếu tố môi trường doanh nghiệp



d. Quy trình tổ chức tài sản



Quy trình tổ chức tài sản



Mẫu



**Hợp
đồng**



**Sổ đăng
ký**



**Công cụ
đánh giá**



**Kiến thức
tổ chức**

Hỗ trợ quản lý



e. Các công cụ và kỹ thuật

Có 2 công cụ chính để xác định các bên liên quan



**Phân tích
các bên
liên quan**



**Đánh giá
của chuyên
gia**

2.5 XÁC ĐỊNH CÁC BÊN LIÊN QUAN(tiếp)



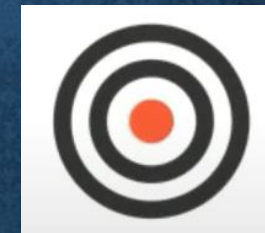
Phân tích các bên liên quan



Quan tâm

Kỳ vọng

Ảnh hưởng



2.5 XÁC ĐỊNH CÁC BÊN LIÊN QUAN(tiếp)

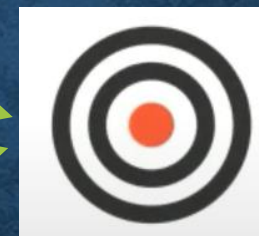


**Đánh giá của
chuyên gia**



Kỳ vọng

Ảnh hưởng



f. Chiềc lược quản lý các bên liên quan

Cách tiếp cận tài liệu được sử dụng để giảm thiểu tác động hoặc ảnh hưởng.



Đánh giá
tác động



Chiến lược tiềm
năng để đạt được
hỗ trợ

Nhóm
cổ đông



Mức độ
tham gia
dự kiến



Tên của các
bên liên quan
chính

