Cómo afectan los gerentes de proyectos a las organizaciones

Has aprendido que los gerentes de proyectos pueden priorizar, delegar y comunicarse con eficacia para aportar valor a sus proyectos. Esta lectura se centrará en las formas principales en que los gerentes de proyectos pueden agregar valor a los proyectos e influir en las organizaciones. Estas formas incluyen:

* Centrarse en el cliente
* Formar un equipo excelente
* Fomentar las relaciones y la comunicación
* Gestionar el proyecto
* Superar los obstáculos

Los clientes son siempre un elemento clave para el éxito de cualquier negocio. El campo de la gestión de proyectos no es excepción. En la gestión de proyectos, la palabra “cliente” se refiere a una persona u organización que define los requisitos del proyecto y establece pautas importantes, como el presupuesto y los plazos. En los proyectos, los clientes pueden ser internos o externos. Los clientes internos son los interesados que forman parte de tu organización, como la gerencia, los miembros del equipo del proyecto, los gerentes de recursos y otros departamentos de la organización. Los clientes externos son ajenos a tu organización, como los contratistas, proveedores y consumidores.

Para ejecutar un proyecto con éxito, éste debe cumplir con los estándares del cliente. Para cumplir con los estándares del cliente, debes asegurarte de entender con claridad sus expectativas. El cliente está en el centro de un proyecto exitoso. Los gerentes de proyectos pueden agregar mucho valor al proyecto si entablan relaciones con los clientes y se toman el tiempo para asegurarse de que se escuche al cliente y que esté satisfecho con el resultado.

Hacer preguntas al cliente

Analicemos cómo puedes centrarte en el cliente en un proyecto. En primer lugar, siéntate con el cliente y pregúntale qué problema está tratando de resolver. Podrías preguntarle si tienen una visión específica del resultado final que les gustaría obtener. A veces, los clientes dependen de los gerentes de proyectos para encontrar la solución a su problema. Tu trabajo consiste en hacer preguntas como:

* ¿Cuál es el problema que le gustaría que lo ayudáramos a resolver? Respuesta de ejemplo: El cliente quiere ayuda para desarrollar un nuevo proceso que permita a su empresa ser más eficiente.
* ¿Cómo afecta el problema a su organización? Respuesta de ejemplo: El cliente afirma que está perdiendo clientes debido a la ineficiencia de sus procesos actuales, ya que a veces los clientes reciben sus pedidos con retraso.
* ¿Qué lo impulsó a pedir ayuda en este momento? Respuesta de ejemplo: El cliente dice que se puede reducir la financiación de su departamento si no mejora la eficiencia.
* ¿Qué esperanzas tiene con respecto al resultado de este proyecto? Respuesta de ejemplo: El cliente afirma que su objetivo final es aumentar la velocidad a la que preparan los pedidos sin sacrificar la calidad.

Tomarse el tiempo para profundizar un poco más en el “por qué” detrás del proyecto puede ayudar a un gerente de proyectos a brindar un mejor apoyo y comprender más al cliente. Cuanto más entiendas los objetivos del cliente, más probabilidades tendrás de producir lo que el cliente busca.

El equipo es el mayor activo de un proyecto. Un gerente de proyectos exitoso lo sabe y se toma el tiempo para comprender las motivaciones, fortalezas y debilidades de cada persona. Los gerentes de proyectos agregan valor al proyecto al identificar el equipo adecuado para el proyecto y permitir que el equipo tenga éxito y tome decisiones.

Cuando trabajas para formar un equipo excelente, tienes que tener en cuenta las destrezas necesarias para el proyecto, así como los recursos disponibles. Comprender los requisitos del cliente ayuda a dar forma a las destrezas que debe tener el equipo. Si estás trabajando en un proyecto que requiere personas con experiencia médica y contratas a personas que no tienen formación médica, por mucho que trabaje ese equipo, no tendrán las destrezas adecuadas para completar el proyecto. Como gerente de proyectos, debes atraer a personas con las destrezas adecuadas y asegurarte de que cada miembro del equipo sepa que es valorado y apreciado, y que confías en ellos.

Para demostrar cómo te sientes con respecto al valor del equipo, puedes permitirles aportar información y hacer preguntas, y atender sus necesidades lo antes posible.

Como gerente de proyectos, mantener la satisfacción del cliente y formar un equipo excelente son dos formas en las que puedes agregar valor a un proyecto. Ambas destrezas se basan en las relaciones y la comunicación. Los gerentes de proyectos que aportan más valor son los que se toman el tiempo para entablar relaciones, comunicarse y tratar a los demás con consideración y respeto.

Los gerentes de proyectos pueden marcar la pauta de un proyecto y entablar relaciones dentro de sus equipos y con los interesados. Tomarte el tiempo para hablar diariamente con tu equipo, ver cómo les va y preguntar si hay algo en lo que necesitan ayuda puede ser fundamental para que se sientan valorados y escuchados.

Cuando formas equipos, a cada persona se le asignan tareas específicas del proyecto. Una vez finalizada la tarea, la persona responsable de esa tarea entrega esa parte del proyecto a la siguiente persona. Los miembros de tu equipo no siempre ven el panorama completo ni cómo afectan a los demás en un proyecto. Un gerente de proyectos exitoso observa el impacto de cada proceso dentro del proyecto y lo comunica al equipo. Esto garantiza que todos los que trabajan en el proyecto comprendan el objetivo de su tarea, así como el objetivo general del producto terminado. Por ejemplo, si un diseñador gráfico que trabaja en materiales de marketing para tu proyecto no entiende el objetivo general del cliente de atraer a los educadores, es posible que no pueda captar completamente la visión de la campaña. Ayudar a este miembro del equipo a comprender el panorama general le permitirá adaptar sus tareas para satisfacer las necesidades del objetivo final del proyecto.

Gestionar un proyecto puede ser complicado, pero si te tomas el tiempo de entablar relaciones y mantener líneas de comunicación abiertas, aumentarás las posibilidades de éxito del proyecto, así como la satisfacción del cliente y de los miembros de tu equipo.

A veces, cuando te preguntas por qué se hace algo de cierta manera, la respuesta que recibes es: “Porque siempre lo hemos hecho de esta manera”. Un gerente de proyectos agrega valor a un proyecto cuando supera obstáculos, permite a su equipo crear nuevas formas de hacer las cosas y fomenta el intercambio de ideas. Como gerente de proyectos, tienes que ser un ejemplo de ingenio y colaboración, y animar a tu equipo a hacer lo mismo.

¿Cómo puedes superar los obstáculos en un proyecto? Puedes ofrecer apoyo al equipo a medida que prueben nuevos enfoques para buscar soluciones, y puedes abogar por recursos adicionales para el equipo. Si a tu equipo le resulta difícil obtener una respuesta de otra organización, puedes ponerte en contacto con esa organización tú mismo para mantener al equipo encaminado y dentro de los plazos programados.

Conclusión clave

Has aprendido algunas de las formas en que los gerentes de proyectos pueden agregar valor a los proyectos e influir en las organizaciones. Si te centras en el cliente, formas un excelente equipo de proyecto, fomentas las relaciones y la comunicación, gestionas el proyecto y superas obstáculos, puedes evitar los problemas y encontrar soluciones para tener éxito.