



Почему одни проекты получают поддержку, а другие – нет?

Вот основные причины и **рекомендации***:

- НЕ ПРОСИЛ – не получил. **действенно ПРОСИТЬ**
- НЕ ПОНЯЛ, что именно нужно, не знал, у кого есть, не понимал, как просить. **проектно представлять: ЧТО, ГДЕ, КОГДА и У КОГО**
- Отсутствует АРГУМЕНТАЦИЯ, владельцам не понятно, зачем проект. **на языке владельцев АРГУМЕНТИРОВАТЬ**
- Не аргументирован выбор конкретного решения, **НЕТ АНАЛИЗА АЛЬТЕРНАТИВ. выгодно показывать АЛЬТЕРНАТИВЫ**
- Личная неприязнь, отсутствие обаяния и **ЛИЧНЫХ СВЯЗЕЙ. налаживать интерпроектные СВЯЗИ**
- **ЕСТЬ** конкурирующий **БОЛЕЕ АКТУАЛЬНЫЙ** проект на те же ресурсы. **деликатно КОНКУРИРОВАТЬ**
- Другие приоритеты («НА ЭТО ДЕНЕГ НЕТ»). **делать БЕЗ БЮДЖЕТА**
- **ЛЮБОЙ** проект воспринимается как недостаточно эффективный. **закладывать РЕЗЕРВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ**

Все эти факторы являются управляемыми.

ТВОЙ ПРОЕКТ ПОДДЕРЖИВАЮТ!

*Из материалов тренинга Маргариты Ивановой «ПРАКТИЧЕСКОЕ управление проектами или внутри-КОРПОРАТИВНЫЙ БОБСЛЕЙ» подробнее на www.ritaivanova.ru

Данная листовка прикрепляется на видное место перед глазами проектного руководителя, выполняет роль «волшебного пенделя» или «марзматички» (напоминалки) при отсутствии возможности перечитать умную книгу, получить совет консультанта или пройти тренинг*

*Все права защищены. Маргарита Иванова www.ritaivanova.ru