

ОТДЕЛ ПРОДАЖ КАК ОСНОВА ДЛЯ ПРОЕКТНОГО ОФИСА

Проектное управление в компании, предоставляющей услуги, - это обязательно дорогостоящие специалисты и кардинальные изменения в текущей работе, это в первую очередь инструмент для упорядочивания текущих процессов. И самое главное – его ориентация на результат проекта для заказчика с постоянным контролем расхода финансовых средств и ресурсов.

Организация и функционирование проектного офиса в компании, как один из результатов внедрения проектного управления, становится не только современным трендом, но и необходимостью отвечать на изменяющиеся реалии бизнеса, когда необходимо контролировать бюджет, качество и сроки выполнения работ.

В сервисных компаниях существует практика рассматривать каждый заказ как проект, используя при этом инструменты проектного управления.

Создание выделенного подразделения с проектными менеджерами в сервисных компаниях чаще всего не эффективно по следующим причинам:

- Высокая стоимость оплаты труда таких сотрудников
- Коренное изменение устоявшихся и функционирующих бизнес-процессов в компании
- Длительное время на адаптацию новых сотрудников.

Поэтому, более эффективно рассматривать подход, когда в один из отделов компании выступает базой для внедрения проектного управления. Это позволит сохранить и улучшить наработанные организацией текущие процессы, а также гарантировать имеющимся профессионалам трудоустройство.

В компаниях, предоставляющих услуги, наиболее подходящим для внедрения функций проектного офиса является отдел продаж по следующим причинам:

Причина 1: Прямой контакт с клиентом – менеджеры отдела продаж ведут переговоры с клиентом по срокам и объёму предоставляемых услуг, фиксируют договорённости в договорах. То есть выполняют процессы инициации проекта.

Причина 2. Работа с участниками проекта – необходимость понимания и осознания score («того, что продаешь»), вынуждает отдел продаж контактировать с поставщиками, производством и подрядчиками.

Причина 3. Контроль качества – при возникновении проблем с предоставлением услуг заказчик звонит менеджеру отдела продаж и с ним решает вопросы.

Большинство проектных процессов в таких компаниях возложены на менеджеров отдела продаж. Однако на сегодняшний день такие процессы выполняются чаще всего интуитивно и исходя из личного опыта менеджеров.

Внедрение проектного управления в компании, предоставляющей услуги, будет заключаться в исполнении отделом продаж некоторых функций проектного офиса:

- Поддерживающая - Стандартизация внутренних документов – создание не только стандартных договоров, но и внутренних документов, регламентирующих процессы управления проектом (исполнения заказов).

- Контролирующая - Расширение ответственности за результат – отдел продаж отвечает не только за заключение выгодного контракта, но и за предоставления заказчику продукта/услуги в необходимые сроки. Это потребует организации и внедрения системы контроля исполнения проекта (продвижения заказа) в компании.

- Руководящая - расширение полномочий – отдел продаж не только отвечает, но и обладает необходимыми полномочиями для приоритизации заказов

Насколько полно данные функции будут преданы отделу продаж, зависит от готовности и понимания руководства их делегировать, а также от квалификации в

проектном управлении сотрудников отдела. При этом варианты окончательной реализации могут быть различны: от выделения некоторых менеджеров в проектных менеджеров до создания отдельного подразделения в рамках отдела продаж с определением функций и полномочий. В любом из данных вариантов проектное управление будет внедряться в компании, при этом без значительных стрессов и финансовых потерь для компании.