

PROWADZENIE WDROŻEŃ IT: OD ZAKRESU DO ODBIORU

Jak dowieźć wdrożenie w terminie i budżecie, nie tracąc zaufania klienta?

Pigułka: 3–4 h, online lub na miejscu

Pełne szkolenie: 1,5–2 dni, na miejscu, z zespołem

01 DWIE WERSJE

PIGUŁKA · 3–4 H

Online lub na miejscu

Dla: Dyrektorzy, sponsorzy projektów, osoby odbierające wdrożenia

Jak ocenić, czy wdrożenie idzie dobrze, zanim będzie za późno. Wycena, kontrola zakresu, odbiory i wskaźniki dla właściciela.

Moduły: 02, 03, 04, 05

Z CZYM WYCHODZĄ UCZESTNICZY

- Wskaźniki, po których ocenicie projekt
- Pytania do wykonawcy o wycenę, zmiany i odbiory

PEŁNE SZKOLENIE · 1,5–2 DNI

Na miejscu, z zespołem

Dla: PM, PO, liderzy zespołów, strona klienta

Warsztat na przypadkach i na Waszych projektach. Cały cykl wdrożenia od zakresu do odbioru.

Moduły: wszystkie, na materiale firmy

Z CZYM WYCHODZĄ UCZESTNICZY

- Szablony: karta zakresu, rejestr zmian, plan odbiorów
- Rozpisany na nowo jeden z Waszych bieżących projektów
- Lista ryzyk do omówienia z zespołem i zarządem

02 DLA KOGO

Dla osób, które prowadzą wdrożenia albo odbierają je po stronie firmy. O tym, jak nie stracić terminu, budżetu i zaufania klienta.

SZKOLENIE JEST DLA

- Project managerowie i product ownerzy, którzy prowadzą wdrożenia IT
- Liderzy zespołów, którzy przejmują pierwsze projekty
- Osoby po stronie firmy, które zamawiają wdrożenia i odbierają je od wykonawcy

NIE JEST DLA

- Osoby, które przygotowują się do certyfikatu PMP, PRINCE2 albo PSM

03 CELE SZKOLENIA (PEŁNE SZKOLENIE)

1. Nauczyć zamieniania rozmów z biznesem w zakres i backlog, które da się dowieźć.
2. Pokazać, jak estymować i wyceniać wdrożenia w fixed price i time & material.
3. Dać narzędzia do kontroli zakresu: bufor w umowie i change requesty.
4. Nauczyć planowania odbiorów etapami i ustalania wskaźników z właścicielem projektu.

04 EFEKTY UCZENIA SIĘ (PEŁNE SZKOLENIE)

PO SZKOLENIU UCZESTNIK ZNA

- zna różnice między fixed price i time & material oraz ich wpływ na marżę
- zna zasady oddzielania zakresu bazowego od nowych potrzeb
- wie, jakie wskaźniki ustalić z właścicielem projektu

PO SZKOLENIU UCZESTNIK POTRAFI

- prowadzi rozmowę z biznesem i spisuje z niej zakres
- przygotowuje estymację i wycenę wdrożenia
- prowadzi rejestr zmian i change requesty
- planuje odbiory etapami
- przygotowuje z pomocą AI prosty prototyp do rozmowy z klientem

05 PROGRAM

01 Od rozmowy z biznesem do backlogu

Pytania, na które klient sam sobie jeszcze nie odpowiedział. Jak zamienić odpowiedzi w zakres, który da się dowieźć.

03 Zakres pod kontrolą **W PIGUŁCE**

Zakres bazowy i nowe potrzeby. Bufor w umowie na zmiany i formalny change request.

05 Wskaźniki i dashboard dla właściciela

W PIGUŁCE

Po czym właściciel oceni, czy projekt idzie dobrze. Jakie liczby ustalić na starcie.

02 Estymacja i wycena **W PIGUŁCE**

Fixed price kontra time & material. Gdzie znika marża i jak zobaczyć to wcześniej.

04 Odbiory etapami i jakość **W PIGUŁCE**

Moduły odbierane na osobnym środowisku testowym. QA i jasny podział odpowiedzialności technicznej.

06 AI w pracy PM-a

Prototyp interfejsu zrobiony w trakcie spotkania z klientem. Pokazując to na żywo.

06 METODY I PRZYGOTOWANIE

METODY PRACY

Pigułka: wykład na przypadkach z moich wdrożeń i pytania uczestników. Pełne szkolenie: praca na przypadkach i na projektach uczestników.

PRZED SZKOLENIEM

Przed pełnym szkoleniem każdy uczestnik wybiera jeden bieżący albo planowany projekt. Pracujemy na nim przez cały warsztat.

07 PROWADZĄCY



Aleksander Żaboklicki, Project Manager / Konsultant ds. automatyzacji w Let's Automate. 13 lat w branży IT, 60 dostarczonych wdrożeń u ponad 50 klientów. Certyfikat Train the Trainer, Akademia JA w Gdyni. SGH, magister zarządzania.

Warunki: współpraca B2B, rozliczenie za pigułkę albo za dzień szkoleniowy. Stacjonarnie w Trójmieście i w całej Polsce albo online. Przed wyceną proponuję 30 minut rozmowy, bez zobowiązań.