



РОСАТОМ

Мобилизация лидерского потенциала

Отраслевой форум «Лидеры ПСР - 2020»

4 декабря 2020 года

Ю.А. Романова

Руководитель проектного офиса

2020 год – изучаем тему, пробуем подходы



Кейс Клуб Change stories



Отраслевая конференция «Новый фокус ПСР-проектов. Управление изменениями»



Исследование «Работе с сопротивлением на проекте»
интервью, фокус группы, опросы



Пилотное внедрение инструментов системной работы с
Заказчиками 4 проекта: 2 отрасль + 2 страна

Выводы



Точки напряжения

Выводы

Ключевой фактор успеха мобилизации:

работа в ЗАКАЗЧИКА

- Работаем в «железо»
- Не используем системный подход к работе с Заказчиком





- *Перечислите ТОП 3 ключевых задач Заказчика*
- *Опишите предпочтительный стиль принятия решений Заказчиком*
- *Определите тек и цел уровень заинтересованности Заказчика*
- *Какова целевая модель взаимодействия с Заказчиком*
- *Каков ваш план достижения целевой модели*

12 % имеют четкую картину

64 % ответили после совместного обсуждения

24 % не смогли ответить



88 %

отсутствует фокус и навык работы в Заказчика

- Перечислите ТОП 3 ключевых задач Заказчика
- Опишите предпочтительный стиль принятия решений Заказчиком
- Определите тек и цел уровень заинтересованности Заказчика
- Каковы ожидания поведения Заказчика
- Каков ваш план достижения целевой модели

12 % имеют четкую картину

64 % ответили после совместного обсуждения

24 % не смогли ответить

Правила ПДД работы в Заказчика



понять

Потребности

В чем сейчас точка напряжения
Каковы интересы
Каков комфортный формат работы



вступить в

Диалог

Обоюдный разговор, а не только слушать монолог
Общение с ключевыми людьми планоно, а не тушить пожары
Регулярное общение во всей вертикали проекта



заслужить

Доверие

Предложения, инициативы полезные Заказчику
От слов к делу, доказать надежность
Честность, когда не получается

Как это «заземлить» на практику

Что попробовали



Знание Заказчика

Прояснение потребностей

Определение стиля принятия решений

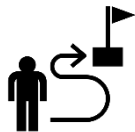


Определение уровня заинтересованности Заказчика

Определение текущего уровня заинтересованности

Определение целевого уровня заинтересованности

Определение целевой модели взаимодействия



Создание условий для долгосрочных и созидательных отношений

План коммуникаций с Заказчиком

Создание условий для проявления целевого состояния

Дополнительные выгоды для Заказчика. Работа вдолгую

Определение уровня заинтересованности




Степень влияния




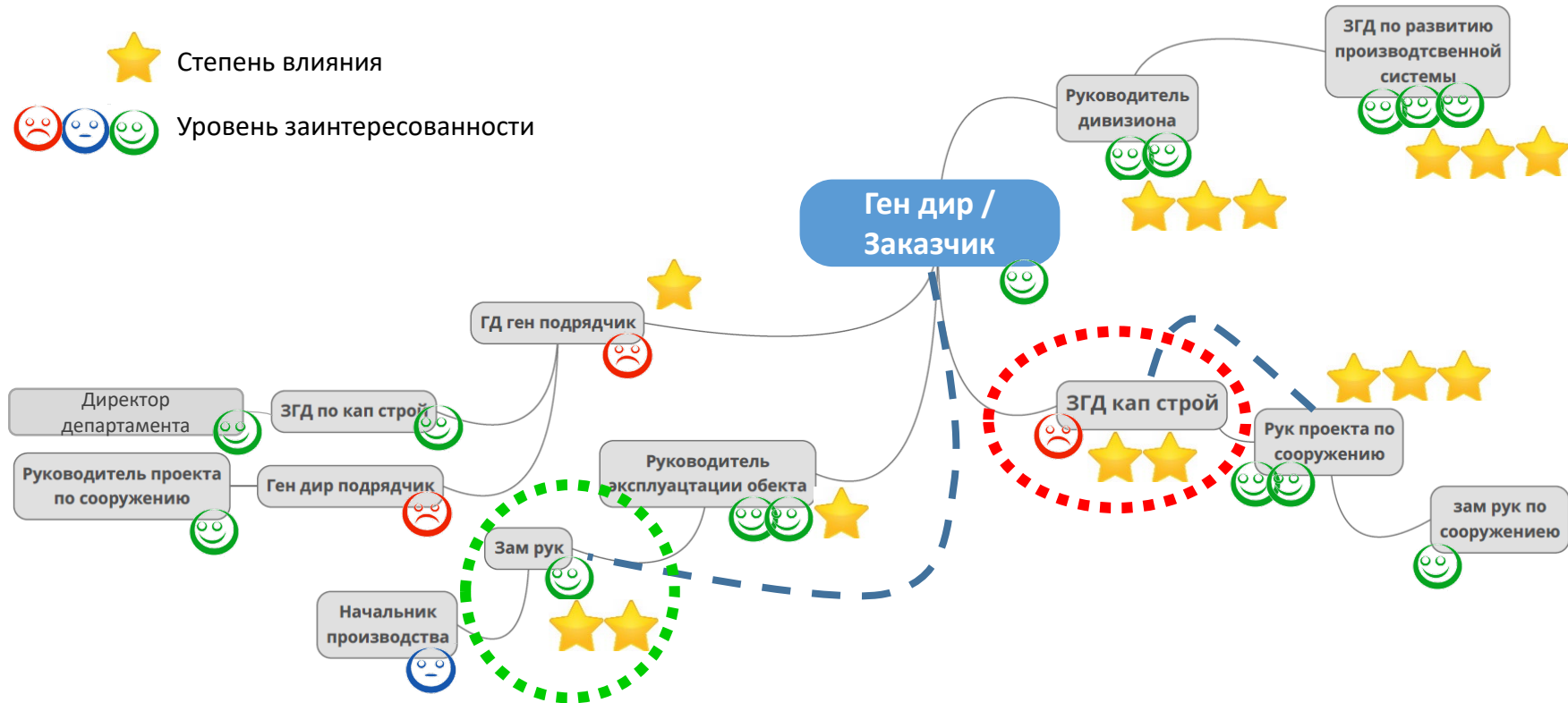
Уровень заинтересованности



Карта влияния

 Степень влияния

 Уровень заинтересованности



Попробовали.... И что получилось?

Знание Заказчика



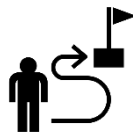
УВИДЕЛ

Определение уровня
заинтересованности
Заказчика



ИССЛЕДОВАЛ

Создание условий для
долгосрочных и созидательных
отношений



СОЗДАЛ

Быстрее входим в режим глубокой содержательной работы на проекте

УВИДЕЛ



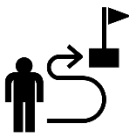
- *Увидел человека с его интересами и проблемами*
- *Полный охват ключевых лиц проекта. Увидели «слепые» зоны*
- *Увидел, где работал в стандартно, мимо*

ИССЛЕДОВАЛ



- *Стал понимать, что я хочу заказчика, о чем договариваться*
- *Увидел, что Заказчик «не из вредности» не делает «как надо»*
- *Перестал считать себя подарком, увидел чем могу быть полезен*

СОЗДАЛ



- *Стал «попадать» в Заказчика.*
- *Стало легче общаться о проблемах, объяснять важное*
- *Будто «само собой» перешли к сложным вопросам и решили их*

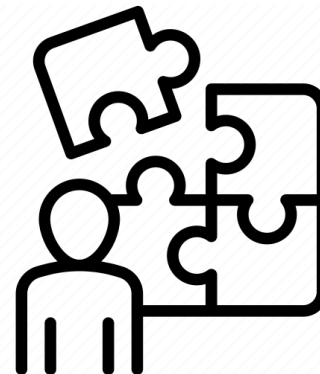
Быстрее входим в режим глубокой содержательной работы на проекте

Если есть работающий подход

ПОЧЕМУ

88 %

**отсутствует фокус
и навык работы в Заказчика**



Почему до сих пор так не работаем?



...Сложный навык

... Методика управлениями изменений очень большая и сложная

...Не во всем могу разобраться сам

...Много вопросов по ходу

...Нет времени его освоения

Почему до сих пор так не работаем?



Нет целей по работе в Заказчика



Недостаточный уровень компетенций у Лидеров ПСР



Методики сложны к усвоению и самостоятельному применению

5 задач 2021 года



Реализация личного проекта работа в Заказчика



Разработка профиля действий Лидера ПСР



Разработка одношаговых методик



Обучение Лидеров ПСР методикам ОДНА ЗА ОДНОЙ



Формирование поддерживающей среды для Лидеров ПСР