

Cómo conseguir el apoyo Ejecutivo en los Proyectos



Alfonso Bucero, MSc, CPS, PMP, PMI-RMP, PfMP, PMI Fellow

BUCERO PM Consulting

28 de Abril 2016



Introduccion

- El éxito o el fallo de cualquier proyecto radica a menudo en cómo de bien el sponsor del Proyecto se relaciona con el proyecto, el director del proyecto, y con otros interesados



¿Por qué Patrocinar un Proyecto?

© 1996 Randy Glasbergen. E-mail: randy@glasbergen.com www.glasbergen.com



“This project is extremely important, but it has no budget, no guidelines, no support staff and it’s due tomorrow morning. At last, here’s your chance to really impress everyone!”

1. ¿Cuál es la responsabilidad del Patrocinador del Proyecto?



- Muchos profesionales en las organizaciones no tienen una idea clara de en qué consiste el patrocinio
- Nuestra definición de Patrocinio es un compromiso de la dirección para definir, defender, y apoyar las actividades principales desde el comienzo al fin del proyecto

1.1 Roles diferentes

- El patrocinador del Proyecto realiza los roles de:
 - Vendedor
 - Entrenador y tutor
 - Filtro
 - Juez de negocio
 - Motivador
 - Negociador
 - Protector
 - Relación con la dirección

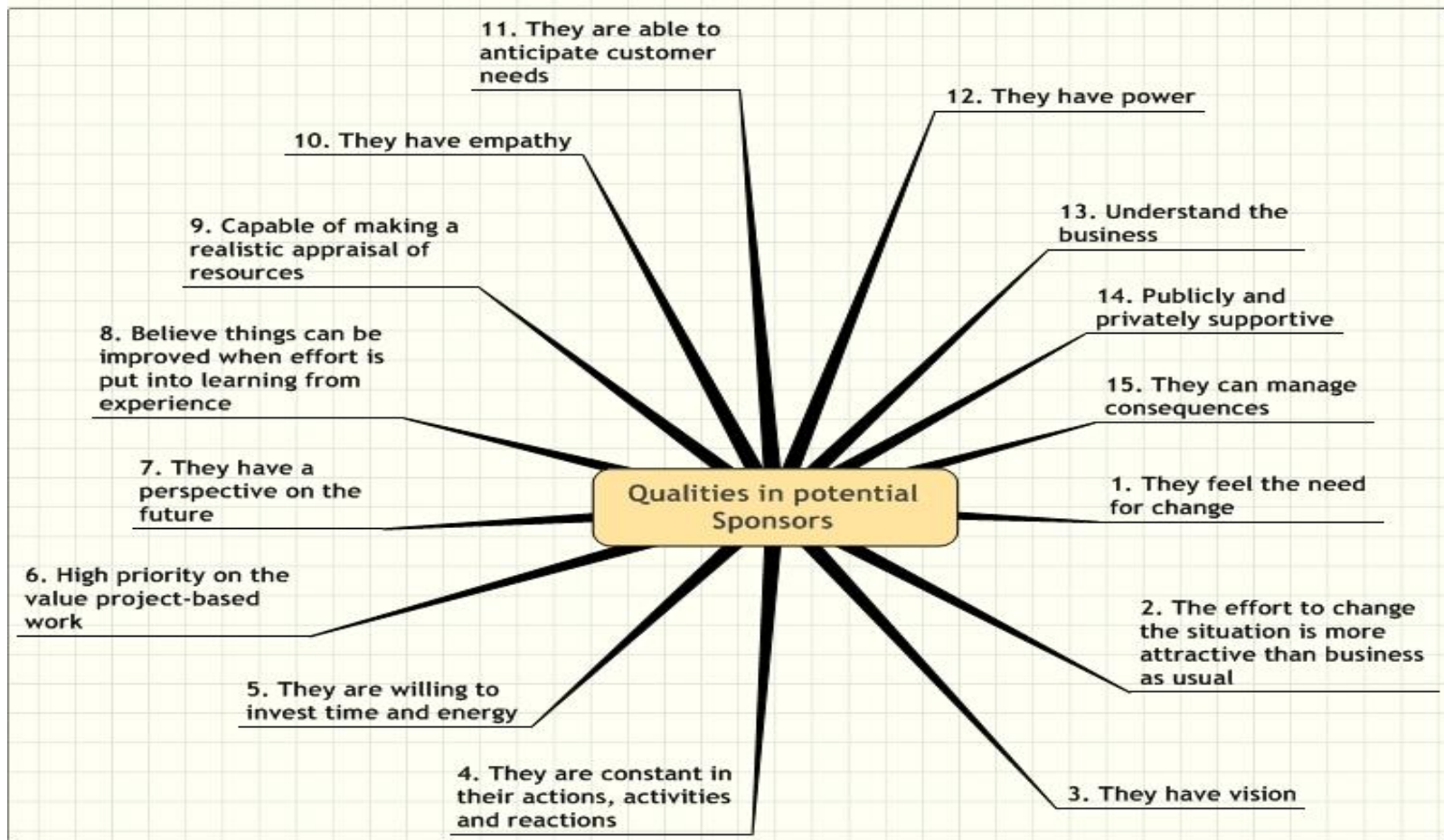


2. *¿Cómo obtener un Patrocinador?*



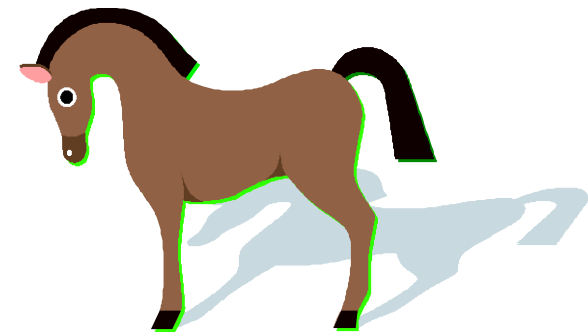
- Los proyectos complejos necesitan patrocinadores que sean más líderes que jefes
- Los líderes establecen direcciones para el futuro, comunican a través de la visión, y forjan equipos de alto desempeño
- ¿Por qué escoger patrocinar un proyecto?
 - Negocio
 - Política
 - Personal
 - Razones de los interesados

Crterios de seleccción de un Patrocinador

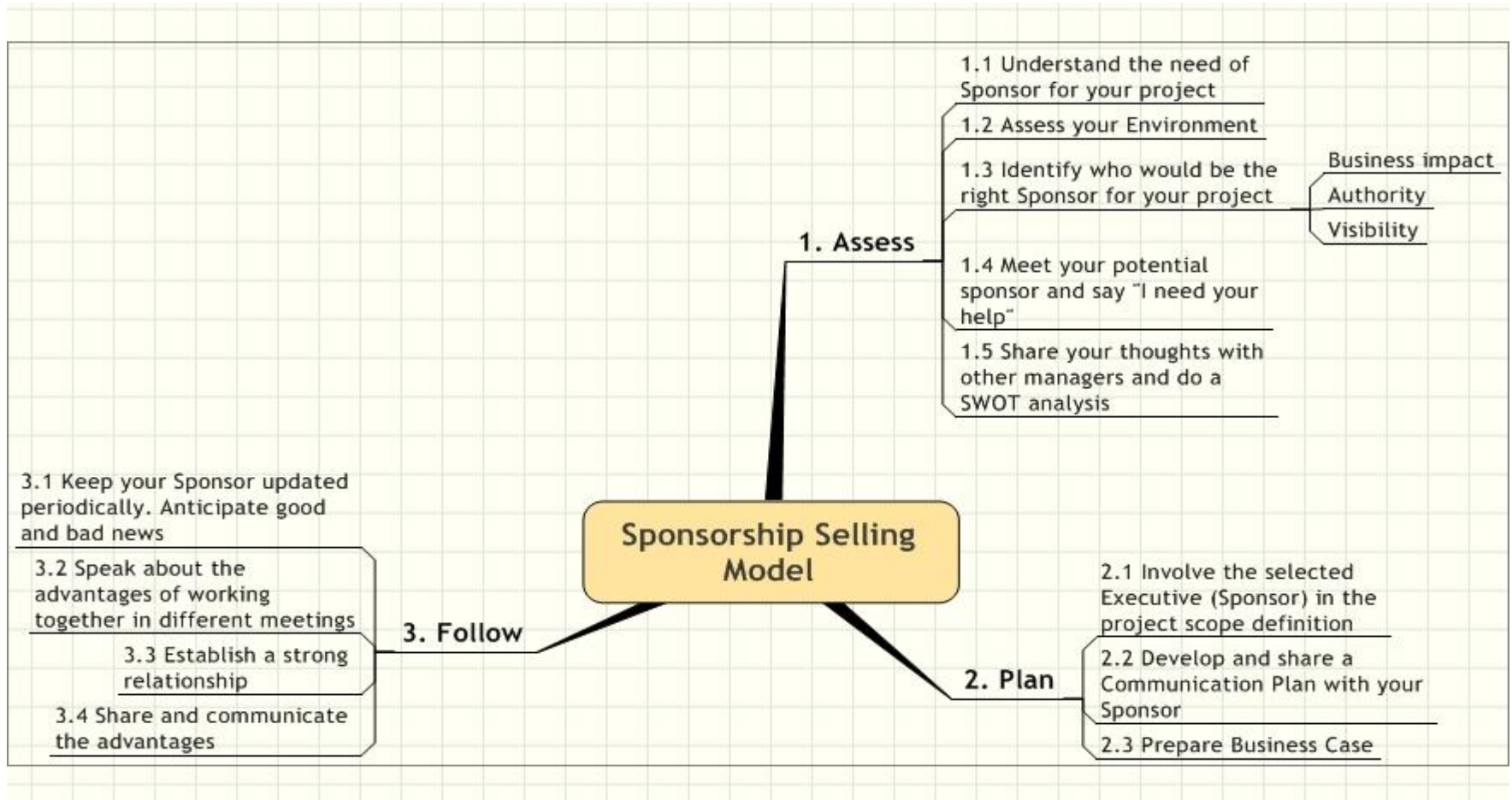


2.1 Vender el Patrocinio

- Los individuos que relizan el rol de patrocinador necesitan comprar las características, las ventajas y los beneficios que resultan de la excelencia en patrocinio
- Nuestro modelo de venta de patrocinio se divide en los pasos siguientes:
 - Evaluar
 - Planificar
 - Seguir



Cómo vender el Patrocinio



2.2 La Recompensa de Patrocinar un proyecto

- De forma repetida se han demostrado ciertos beneficios:
 - Mejor reputación y perfil en la organización
 - Estar relacionado con un Proyecto con éxito y emocionante
 - Potencial de Marketing para el Sponsor del proyecto
 - Mayor popularidad
 - Implantación más fácil de la agenda

2.3 Negociación



- Separa a las personas del problema, la relación del tema de la negociación
- Céntrate en los intereses, no en las posiciones
- Inventa opciones para una ganancia mútua
- Insiste en criterios objetivos

2.4 Informa

- Acta de constitución
- Pregunta al Dr. Bob
- Discute uno a uno



2.5 Lista de criterios

- No todos los Ejecutivos son buenos Sponsors
- Un sponsor de Proyecto necesita tener unas características específicas:
 - Tomador de decisión
 - Entusiasta
 - Conoce el negocio
 - Conoce al cliente o la industria
 - Tiene una visión de futuro.....

3. *¿Cómo mantener el Patrocinio?*



- Retos que direccionar
- Patrocinio proactivo
- Revisiones de proyecto
- Seguir Adelante a traves del patrocinio

4. Relación con el Sponsor del cliente

- Los proveedores necesitan ser vistos como líderes frente a los clientes
- Tienes que conocer los sistemas de valor de los ejecutivos en la organización del cliente si quieres impresionarles
- Averigua:
 - Cuáles son sus metas
 - Incidencias o problemas a los que se enfrentan



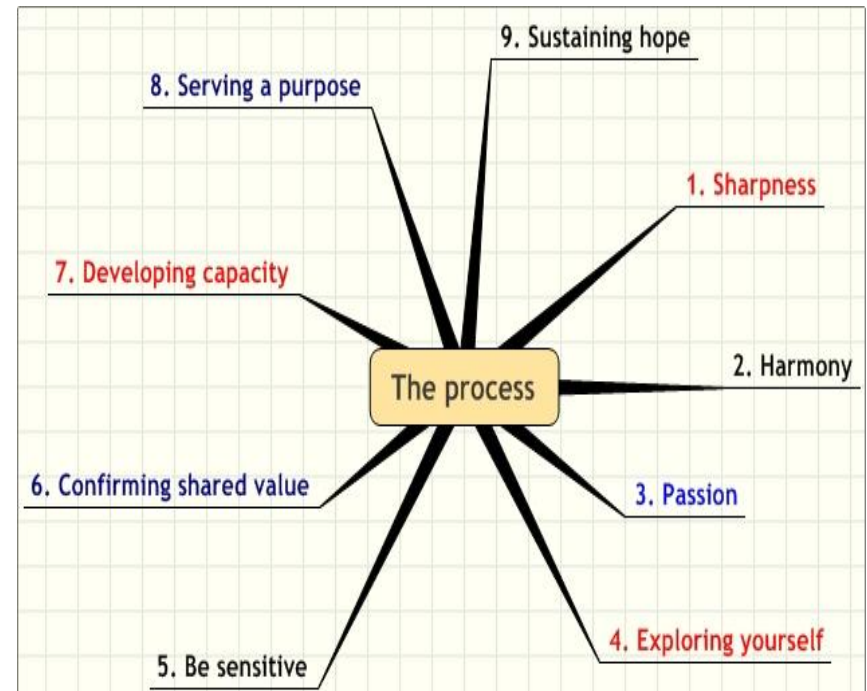
4.1 Crear y mantener la relación



- El rol jugado por los patrocinadores de proyecto en las relaciones con el cliente depende del tipo de cliente y de organización
- Usualmente, los clientes quieren ser informados de forma regular sobre el estado del proyecto
- Decir la verdad desde el inicio del proyecto
- El sponsor del proveedor y el sponsor del cliente necesitan ser abiertos y transparentes

4.2 Ganar credibilidad

- La credibilidad requiere ser capaz de establecer una relación de confianza
- La credibilidad del sponsor del cliente es como un edificio – *se debe construir ladrillo a ladrillo, y el hormigón necesita tiempo para secar antes de seguir..*



5. Planificar y realizar Comités de Seguimiento

- Recursos
- Organización
- Actuar como un equipo
- Actuar sobre lo que se encontró
- Demostrar comportamientos deseados



6. Patrocinio y Evaluación de Cultura

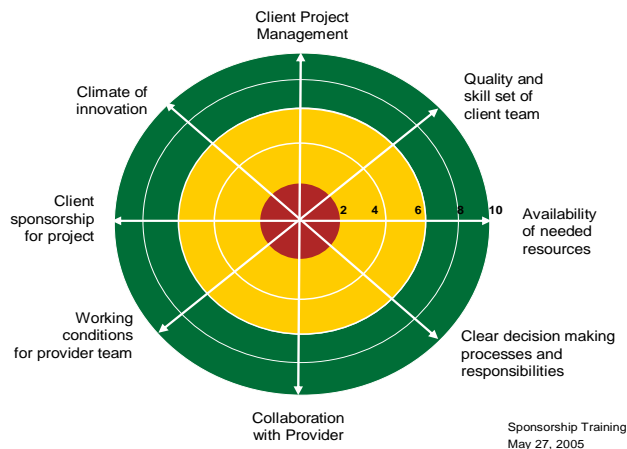
- Culturas corporativas
- Roles críticos
- Responsabilidades financieras
- Evaluación del riesgo del Patrocinador
- Herramienta de evaluación del Sponsor



7. *Feedback sobre la realización de Patrocinio*

Feedback “Radar Chart”

For the Provider’s sponsor to give structured feedback to the client sponsor.



- Ser asignado como Patrocinador de proyecto y ejecutar ese rol durante el ciclo de vida del Proyecto no es un esfuerzo aislado
- El “feedback” es necesario para cambiar o para mejorar las acciones, reacciones y comportamientos

8. *Desarrollo del Patrocinio*



- Organiza sesiones para Ejecutivos
- Ayúdales a recibir la formación que necesitan
- Empieza por sesiones cortas y crea concienciación sobre la Dirección de Proyectos
- Habla el lenguaje que la dirección entiende
- Evalúa el entorno
- Define un glosario términos de DP para directivos

9. Tutoriza a otros Patrocinadores



- Cuando hablamos de tutoría a los Ejecutivos, son gente muy ocupada...
- Necesitamos venderles los beneficios

10. Gestión del Conocimiento

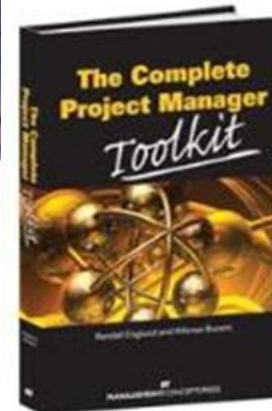
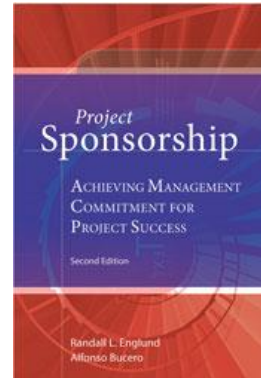
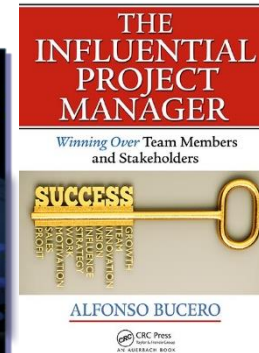
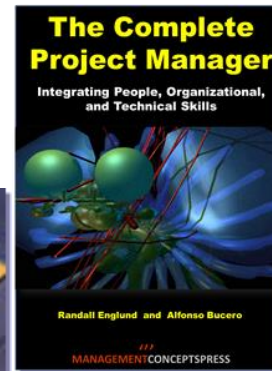
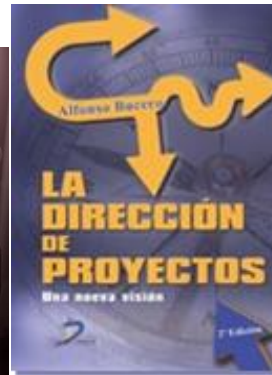
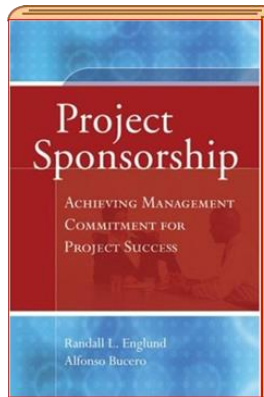


- Muchos jefes y directores de proyecto pierden la oportunidad de aprender de sus proyectos porque no emplean tiempo para analizar los resultados pasados durante el ciclo de vida del proyecto

Resumen

- Un sponsor inicia, financia, y apoya el proyecto desde su concepción hasta su terminación
- El patrocinio proactivo es el ideal
- Los jefes que actúan como patrocinadores de Proyecto necesitan emplear tiempo con cada miembro del equipo
- Se necesita mucha energía para el patrocinio
- El éxito empieza con un fuerte compromiso para mejorar

Muchas gracias



- **Nombre:** Alfonso Bucero
- **Email:** alfonso.bucero@abucero.com
- **Teléfono:** +34-91-6308156
- **Twitter:** @abucero
- **Skype:** abucero2
- **Website:** www.abucero.com

