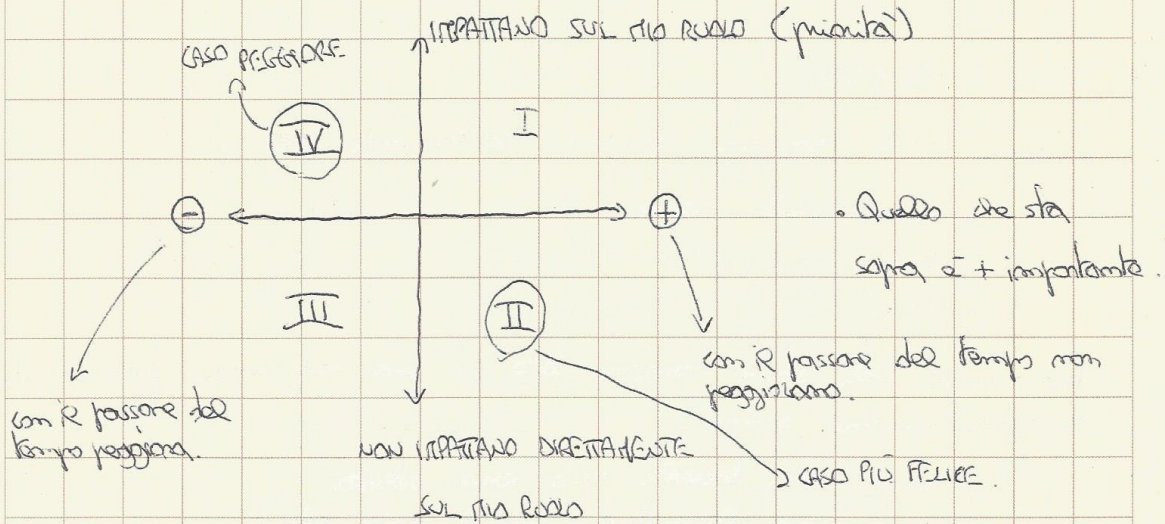


* Concetto di urgenza:



Dedico tutto il tempo alle urgenze IV, dedico tempo ad interrotti regionali dell'urgenza I. Mi devo concentrare e agire sulle urgenze III non appena possibile.

Il carattere "di urgenza" è molto soggettivo. Per il PM è anche oggettivo.

* COMUNICAZIONE E REPOSITORY DEL PM:

La comunicazione ed il repository dei dati viene spesso fornito e' uso di "modelli" precompilati e strutturati scrivibili via Internet.

Il PM si fa aiutare molto dai team Boden, chiede a loro e stende eventuali verbali di riunione.

8

I rebalsi sono importanti e servono per mettere mano su bilancio e si che è stata detta in riunione.

I rebalsi possono essere firmati oppure inviati via mail e nel caso in cui non si riceve risposta dopo "lat" giorni verrà considerato valido.

* STIMA E PREVISIONI:

Le stime e le previsioni vengono solitamente fatte su:

- numero delle risorse
- costi
- tempi

Ovviamente tali stime vengono fatte su una ragionevole pianificazione. La pianificazione avviene:

- Creando una tabella delle varie attività
- Creando una tempistica per le varie attività
- Creando una lista delle risorse
- Assegnando le risorse alle varie attività
- Assegnando i costi alle risorse

NB: Non tutti lavorano con i costi.

La stima è un'operazione con una "vena" di arbitrarità.

La stima è tanto più accurata quanto più conoscenza ha sulle attività del progetto.

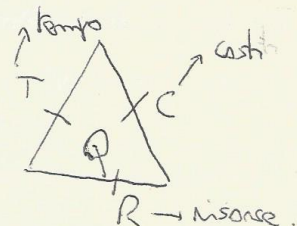
Un progetto nuovo e diverso comporta maggiori rischi di cattiva stima se non viene fatto uno studio accurato.

È importante considerare l'aspettativa ossia per realizzare un progetto è sempre necessario dare $100+1$ → quel caso im più.

Un buon progetto deve soddisfare le aspettative e quali sono misurabili (tendono ad aumentare)

+QUALITÀ con -TEMPO e -COSTO.

Desire: aumentare le risorse ma i costi devono diminuire...



* CRITICITA' GESTIVE:

Le criticità possono essere:

- 1) imprevisti
- 2) progetto → variazione scheduling
→ variazione costi
- 3) comunicazione con il team
- 4) PR inadatta
- 5) Rolo cliente (INTERNA / ESTERNA)
- 6) Richieste fuori scope
- 7) la sovrassaggiatura / mancanza risorse.

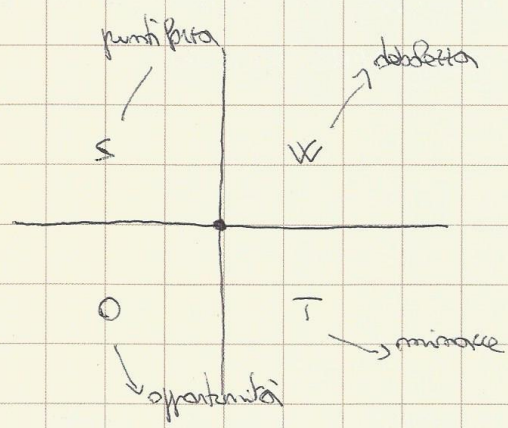
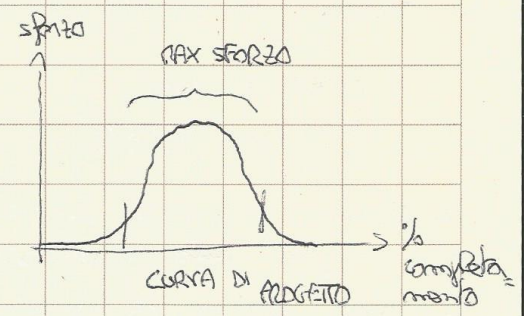


DIAGRAMMA SWOT

- S = Strength
- W = ~~Weakness~~ Weaknesses
- O = Opportunities
- T = Threats

Si analisa un'impresa. Tale diagramma mi serve per capire se l'impresa è pericolosa o meno. Analizzo ogni punto di vista per l'impresa.

Es: fornire manodopera in Cina.

- S = manodopera meno cara
- W = poca precisione

- O = condizioni favorevoli (nuove leggi)
- T = siamo sicuri che economicamente non cambi la situazione?

(14)

Es: DISCARSO SERBIA. La Serbia ha proposto combinazioni favorevoli per l'inseparabilità delle aziende.

Es: CIMBIZI (fa macchine a caffè). Nel 2005 non è stata fatta un'analisi puntuale.

Può accadere che in una riunione di progetto ci siano delle obiezioni.

1) OBIEZIONI VERE

2) OBIEZIONI PREFESTE

La tecnica migliore è ridurre le obiezioni facendo delle domande. Così facendo giro il "palco" della conversazione.

Chi parla conduce la conversazione ed è il più esposto. Evitare lo scontro diretto contro il controleader.

Ascoltare ed apprezzare suggerimenti anche ottimi. Se non so rispondere alla domanda rispondere che mi devo documentare. Più esposti più di tempo.

Usare il quanto più possibile la TECNICA DELLO SPECCHIO.

Scrivere le varie soluzioni proposte:

SOL 1

SOL 2

⋮

SOL n

Valutarle, e per ognuna, fornire un punteggio sulla sua bontà.

Per fissare il punteggio ~~creando~~ di capire pro e contro magari usando il diagramma SWOT.

Un po' di terminologia:

- BACKLOG -> e' quello che devo ancora performare sul progetto

BACKLOG = ORDINATO - FATTURATO

- PROGETTI CHIAVI IN MANO -> deve essere definito molto bene lo scope del progetto e inserito nel contratto iniziale il quale va firmato da azienda e cliente.

Es: PRJ 1 -> Modulo 1 in T giorni
 -> " 2
 -> " 3

PRJ mi costa 'x' \$.

L'azienda calcola i costi interni e gli overheads (costi interni amministrativi), e la contingency.

Spesso la fatturazione avviene con "MILESTONE"

- PROGETTI TIME-MATERIALS -> Non c'è una fine vera, ossia si paga per ogni intervento. Sono progetti piccoli.

Sono pochissimi progetti.

Es: ASSISTENZA, MANUTENZIONE.

Se si conosce il progetto e' più semplice stimare i costi all'inizio.

12

- MILESTONE → i punti/fasi salienti di un progetto. Un Milestone definisce inizio/fine di una fase caratteristica di un progetto.

FASE 1	FASE 2	FASE 3
10%	50%	100%
↓ pagamenti		

- REVENUE → Quanto ho effettivamente lavorato in termini di soldi.

Io posso avere un REVENUE diverso dalla fatturazione. Questo perché o sono indietro con la fatturazione o perché effettivamente non ho lavorato per quella fatturazione.

Es: REVENUE = 60€ ma io ho fatturato 30€.

- FORECAST → È una previsione del lavoro da fare in soldi. Se c'è sostanziale tra revenue e fatturazione effettiva è necessario aumentare forecast e diminuire il revenue.

Questo sposta la fine della fatturazione.

Massima attenzione al Revenue.

Es: *questo da destra ha sbagliato come offerta.*

	ORDINATO	FATT.	BALZOF	REVENUE	FORECAST
xy	100€	15€	85€	60€	25€
	100€	15€	85€	-45€	40€

→ spostato nel tempo.

mi vengono dalla FIANZE.

Pecunia io.

Tutte aziende mettono un REVENUE sommato con il forecast dell'anno successivo. Questo si fa quando il bilancio è in rosso.

Es:

	2011	2012
ORDINATO: 200000 €	80000 R	€ 60.000 F
	120000 B	

R = REVENUE
B = BACKLOG
F = Forecast

* RISK MANAGEMENT:

Di solito ai rischi si risponde con un emergency plan. Alcuni rischi possono essere valutati all'inizio.

La metodologia WHAT-IF mi consente di analizzare i singoli task e mi chiede cosa succede se...

Utile è anche il diagramma CAUSA-EFFETTO. L'emergency plan, utile per grandi progetti ricchi di tecnologia, ha a che fare con rischi che già conosco a priori. In questo modo posso pianificare le azioni per gestire tali rischi. L'emergency plan si usa per la parte "di processo".

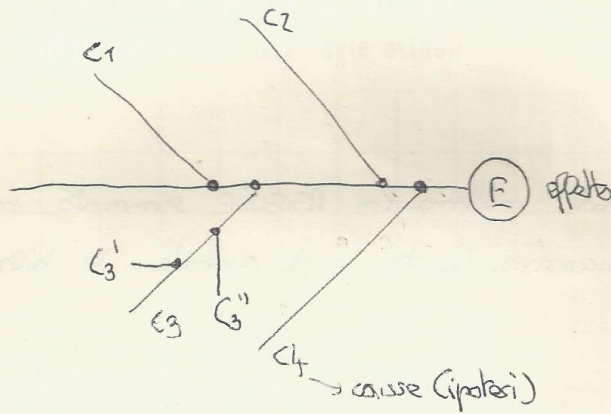
Per la parte "economica" si usa un contingency plan.

Un diagramma CAUSA-EFFETTO è il seguente:



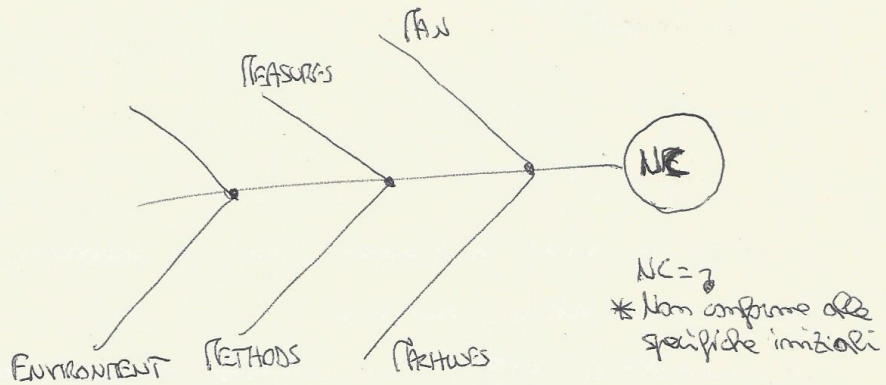
16

DIAGRAMMA
ISHIKAWA

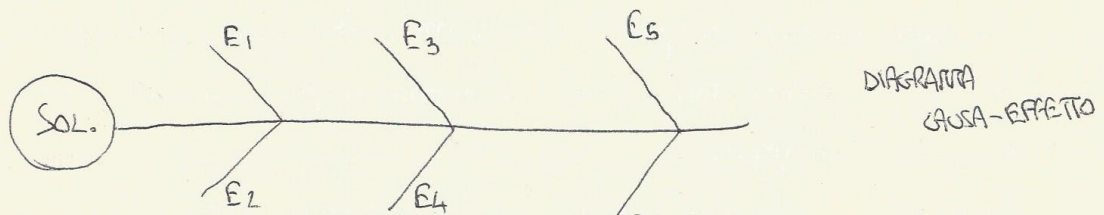


Le ramificazioni si possono intensificare se ci sono varie ipotesi di causa.
Legato a ISHIKAWA, ma sviluppato dagli americani, è il PITAGORICO:

- Π = Πάν
- Π = Πόδιμος
- Π = Πόσιμος
- Π = Πόσιμος
- Π = Πόσιμος
- Π = Πόσιμος
- E = Environment

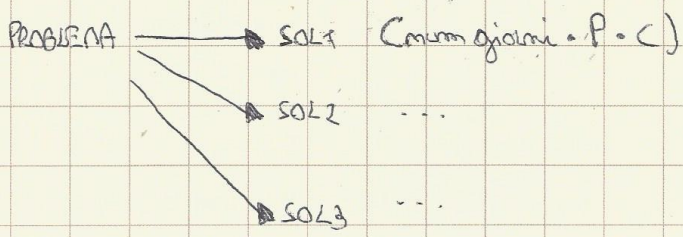


Dove c'è una "non conformità" è perché questa è dovuta a errori umani, dalle macchine, o dalle misure, e così via. Una variante è:



Ho una soluzione. Con questa soluzione cerco di capire quali effetti ottengo.

Un altro metodo è ERV (Expected Remaining Value):



P = Probabilità di uscita
C = costo.

La soluzione migliore è quella che ha il probab più alta (num giorni * P * C).

NB: Il costo non dipende dal numero dei giorni lavorati (non solo) ma anche dalla tariffa operata dalle risorse.

Il PR ottimizza tutto, dalla gestione dei tasks, dalle risorse, dalla qualità, dai costi, eccetera.