

项目管理的几大过程之五：结束阶段 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/149/2021_2022__E9_A1_B9_E7_9B_AE_E7_AE_A1_E7_c41_149786.htm

1.项目结束 项目结束时,PM要将最终系统方案提交给用户,完成项目所有的提交件,收集项目全部信息并结束项目,完成或终止合约,签署项目结束的相关文件. 项目结束意味着可以收钱了.PM辛苦了那么多,终于可以高兴一下了,收到最后一笔款项,意味着递交件的移交和团队的解散,项目也转入维护阶段.不过收钱未必代表着赚钱,要看项目是否按时完工.一般来说,提前完工的项目很少,但是能赚大钱.按时完工的赚小钱.延期的要赔钱.一个人首次承担PM,如果没有人带,多半会失败.失败没什么,所有的PM(注意是所有,不是几乎所有)都失败过,然而失败会成为教训和经验,推动你继续前行.在美国,每年至少有40%的项目无法实施被搁浅.只有在项目中和生活中不断磨练,培养自身素质和做人的基本准则,才能成为赚大钱的PM.来源：考试大

2.项目完工会议 项目结束时,依然要开会,不过少多了.一般跟客户要开一个,主要是确定所有的提交件都已经被接收,对突出的个体进行表扬,对外宣传成功案例,标志并记录项目的正式结束.这时候开会很轻松,目的也很明确,做完了大家好聚好散,或者以后有机会再合作. 团队要解散,内部会议肯定是要开的.也没什么好废话的,该表扬就表扬,该发多少奖金就发多少奖金,毕竟大家都累死累活的干了那么长时间.项目结束请客户出去泡温泉时PM们千万别忘记了辛苦为你工作的程序员和工程师们,当然,如果他们不愿意看到你的脸那么你就折现发到他们的存折上去,正好让他们回家好好休息休息.这样下一个项目需要他们

的时候他们才会为你卖命.说出来奖金发出去似乎你损失了,其实你赚大了.来源：考试大 3.客户满意度 形势也好,历史记录也好,尽管项目结束的时候客户满意度PM心中已经有底了,但是还是有必要向客户各个层次的项目代表发一张信息反馈表,收回的信息将反应客户的满意度.其实真正体现客户满意度的地方有很多.第一就是付钱付的快,如果客户不满意,一分钱藏在他牙缝里你也很难抠出来.第二就是二期,二期非常非常重要,因为这里已经是属于一种无销售成本的项目,又有一期的经验,可以说二期的钱是最好赚的.这中间的感觉,只有经历过的人才明白.来源：考试大 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com