

IT项目管理高级实战训练 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022_IT_E9_A1_B9_E7_9B_AE_E7_AE_c41_64883.htm 课程编号：Train-SW-PM-6

课程性质：内训课程，公开课程课程名称：IT项目管理高级实战训练课程时间：3天（21小时）培训目标：了解并掌握IT

项目实施的规范项目管理流程，提高项目管理人员的专业知识水平。通过参与培训中的案例分析，提高项目管理人员独立承担项目管理的实战能力。通过培训中实战模拟，启发项目管理人员在项目管理过程处理和应对突发问题的能力，实际工作过程中的分析问题解决问题的能力。提高项目管理的综合能力，能够独立组织实施较复杂项目。培训对象：有一定的项目管理实战经验，掌握一定的项目管理知识体系的项目经理，公司中高层管理人员，PMO负责人；其他可参与人员包括：公司人事经理，财务经理，商务经理。课程安排：

单元一：IT业务模式及管理流程简介 IT服务项目运作模式 Principle模式，专业服务模式，系统集成模式 IT服务管理流程和职责的划分 IT公司需要什么样的项目经理 项目经理关键职责的具体维度 项目经理的任职资格描述 项目经理的专业能力要求 单元二：项目概念部分 项目管理的起点：从客户的RFP谈起 客户RFP的核心要点的提取；如何针对RFP，全面把握客户需求；进行项目实施的关键点分析和实施前提的分析。实战训练（0）：一个真实的ABC项目的背景介绍 实战训练（1）：阅读ABC项目的RFP，分析要点和难点，进行SWOT分析。准备项目解决方案（Proposal） Proposal制定的基本方法和核心要素 Proposal的要点分析。 实战训练（2）：根据ABC项

目的RFP，制定Proposal的一级提纲。 示例（1）：ABC项目的Proposal的示例 确定项目范围，利用SOW利器与客户确定项目范围 SOW的对于项目成功和项目管理的重大作用和意义分析。 SOW包含的内容。 SOW编制过程中需要考虑的因素分析。 SOW编制方法介绍。 实战训练（3）：根据RFP和Proposal，制定ABC项目的SOW。 示例（2）：ABC项目的SOW的示例 法律条款与商务条款要点 知识产权和使用许可：明确双方对于知识产权的相关规定 服务保证：我方对于客户承诺的内容说明 不保证项目：明确我们不需要承担责任的要点。 责任限制：由于责任原因，需需要承担的损失和范围。 单元三：项目启动部分 项目章程的发布 项目章程的意义 项目章程包含的内容 项目章程发布的形式 实战训练（4）：制定ABC项目的项目章程。 示例（3）：ABC项目的项目章程示例 项目启动会议的召开 项目启动会议的目的和目标 项目启动会议中的议程。 实战训练（5）：制定ABC项目的启动会议议程，召开项目启动会议。 示例（4）：ABC项目的项目启动会议示例 单元四：项目计划部分 项目风险的评估 项目风险评估需要考虑的因素分析：需求；解决方案定义、性能和交付；服务范围；合同条款；成本方案 风险评估的CheckList方法的应用 实战训练（6）：分析ABC项目的风险。 WBS的制定：项目成本、进度控制的基础 WBS制定的要点分析 WBS制定的基本规则 实战训练（7）：制定ABC项目的WBS。 示例（5）：ABC项目的WBS示例 制定项目进度计划 实战训练（8）：制定ABC项目的进度计划。 示例（6）：ABC项目的进度计划示例 制定项目预算 实战训练（9）：制定ABC项目的预算。 示例（7）：ABC项目的预算示例 制定项目沟通计划 项目

干系人分析的“依赖程度 - 权力分析”模型介绍 项目干系人分析的“一致性 - 关系分析”模型介绍 实战训练（10）：制定ABC项目的沟通计划。 示例（8）：ABC项目的沟通计划模板 如何制定项目管理计划（PMP） 项目管理计划包含的内容分析 项目管理计划制定需要考虑的因素 实战训练（11）：制定ABC项目的项目管理计划。 示例（9）：ABC项目的项目管理计划示例 单元五：项目执行控制部分 项目执行控制的管理工具模板介绍 时间进度报告模板 成本进度报告模板 会议纪要模板 个人状态报告 项目团队建设 - 如何组建项目团队 团队发展的模型介绍 工作冲突的来源和解决方法 批评的五项原则 人力资源的理论介绍 实战训练（12）：项目冲突的解决。 项目沟通管理 沟通模型介绍 什么阻碍了沟通？ 项目经理在沟通中的作用 有效的会议 管理风格 项目范围变更控制 范围变更控制的方法和流程 变更控制的角色定义 实战训练（13）：ABC项目变更控制的练习。 示例（10）：项目的控制的模板示例 项目进度控制和成本控制 有效进度控制的方法和过程 实战训练（14）：项目进度、成本控制的绩效评估。 项目过程中的谈判 谈判的第一阶段：准备 谈判的第二阶段：融洽关系 谈判的第三阶段：探索 谈判的第四阶段：讨价还价 谈判的第五阶段：结束 谈判成功的关键因素 实战训练（15）：项目谈判的练习。 项目运行质量阶段性评估 项目质量评估的分级定义及基本的应用 单元六：项目收尾部分 项目的验收 项目验收工作的准备 项目验收的实施方案 项目验收的注意事项 项目验收相关问题的解决 实战训练（16）：项目验收计划的实施。 项目评价 项目成员评价 评价的目的 评价标准的确定 评价维度

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

