

项目管理案例练习（三）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/65/2021_2022__E9_A1_B9_E7_9B_AE_E7_AE_A1_E7_c41_65493.htm 玛吉普里斯曼

（Maggie Pressman）、保罗戈德伯格（Paul Goldberg）和史蒂夫扬布拉德（Steve Youngblood），这三个人是一家咨询企业的合伙人，该企业专门给医生设计和安装计算机信息系统。这些系统通常包括对病人记录、处方、帐单和医疗保险过程的处理。有时，医生（客户）有自己的一套人工系统并想要把它计算机化。有时也可能是他们目前有个计算机系统，需要升级换代并改进。一般来说，咨询公司会购买必要的硬件和一些软件包。他们会相应把自己的软件用户化，以满足医生的具体要求，并且负责安装全部系统。他们也向医生等办公人员提供培训。这些项目的成本大都在10000~40000美元之间，具体依所需硬件的数量而定。大部分医生都愿意花这笔钱，而不愿再雇用额外的办公人员以跟上日益增长的日常文书工作。豪泽（Houser）医生是保罗过去曾为之做过项目的医生之一，她放弃了自己的业务，而加入了一个大型的地区性的诊所。这个组织有遍布各包括1间药店。该组织雇用了总200人。豪泽医生与保罗联系，询问他的咨询公司是否对此项目感兴趣（即为整个地区的诊所的信息系统升级），是否想提交申请书。项目包括把6个办事处和两间药店整合成一个系统。该组织最后将雇用信息系统人员来监管系统的运行。目前每个办事处都有其各自的系统。豪泽医生告诉保罗，别的医生也有曾为大咨询公司工作的患者，他们也想做这项工作。她说，在组织中采购经理的帮助下，来自6个办事处和两

间药店的代表们已经开始准备需求建议书了。申请书在两周内就得完成。RFP在两周前就已经发布给大咨询公司了他们已在准备申请书中了。采购经理并不了解保罗的咨询公司，这就是他没有接到RFP备份的原因。她告诉保罗，她很抱歉无法告诉他更多的信息，但是她在RFP发布之关，并没有机会像其他医生一样，参加讨论患者就职的大咨询公司的选择。豪泽医生说，如果保罗感兴趣，并能在两周内提交申请书的话，她会让采购经理给保罗一份RFP。“当然了，”保罗说，“我将在今天下午开车来取！”他问她是否知道该诊所已经投在项目上的款额，但是她说不知道。保罗得到了RFP，并给玛吉和史蒂夫做了几份备份。他与他们会面时，保罗很热心于这次机会。“如果我们进行这个项目，我们会进入一个崭新的商业舞台！”保罗对他们说，“这可是我们一直等待的超越机会。”他喊道。玛吉抱怨：“这事儿来得可真不是时候，我正在为其他医生做另外3个项目，他们都在催我早点完成。事实上，他们中有一个还不是很满意。他说如果我在两周内完成不了项目，他就不需要它了，并且再也不会把我们推荐给别的医生。我一天要工作16个小时来赶时间。我太受约束了。我同意你的说法，保罗，这确实是一个大好机会，但是恐怕我无法再腾出任何时间帮助你准备申请书了。”史蒂夫大声提出质疑：“准备申请书是一回事，但是我们能做好这个项目吗？我认为我们3个人具有专长，能做这样的项目，但是这确实是一个很大的项目，况且，我们还有其他的客户。”保罗回答：“我们可以雇用几个人。我有几个朋友想做兼职。我们能做它！如果我们不做这样的项目，我们将一直是个小公司，我们每个人每天工作12个小时，只为了那点

儿微薄的利润。这些为单个办公室而做的小活，不可能永远有的做。总有一天我们全部计算机化了，我们也失业了。我们只是提出申请书，会有什么损失呢？如果我们不提交申请书，我们永远不会有发展。案例习题1．为什么这个小组没有与大咨询公司同时接到RFP？2．为什么这个小组会被考虑作为提交申请书的候选人？3．玛吉、保罗、史蒂夫应当怎么做？解释一下你的回答，表述一下3个小组成员每个人的想法。

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