

项目管理中如何与合作伙伴合作 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_65574.htm 经常听到项目经理抱怨，在项目的开发过程中与公司的合作很艰难，不是出现无法按期完工，就是在实施的过程中质量无法保证；不是公司实力太弱，就是公司太强势而无法控制..。本人做为项目经理，在多年的项目开发的过程中，与国内多家公司合作过(包括国际大公司)，总体上讲在合作的过程中还是比较愉快的，现就有关经验总结一下，希望对项目经理有所帮助。双赢才是真正的赢 既然是合作，项目经理思想中一定要贯彻合作的概念，也就是说从选择合作伙伴开始就要有双赢的想法，与合作伙伴双赢。为了实现双赢，做为甲方的项目经理应该很清楚你自己的项目目标，要有明确的工作范围，要求有清晰的工作说明书（sow）；同时从项目本身出发，了解候选合作伙伴的各种优缺点，合作伙伴参与项目的最大动因，不同的候选公司参与项目的核心动因往往不同，在项目目标与公司参与项目的两个目标之间要进行平衡，首要的是考虑自己项目目标的实现，但不是一味的追求自己目标的实现而不考虑合作伙伴的利益或目标，作为项目经理始终关注两方利益与目标的平衡，选择最合适的合作伙伴。知己知彼，百战不殆 有了双赢的思想还不够，还应该做到多方面的知己知彼。只有多方面的知己知彼，才能做到双赢，才能平衡多方面的利益与目标。在对合作伙伴的选择过程中，要了解每一个候选合作伙伴的各种方案的可行性，专家的参与承诺，专家的水平，以前实施过类似项目的经验，自己方参与项目的人员经验

，项目预算，相关的干系人对项目的期望等因素进行综合考虑，给确定的候选合作伙伴进行优先顺序排序。特别是假设与前提都要进行逐个的风险分析，对参与项目的主要专家一定要当面面试，并确定参与项目的方式进行明确，在合同中做出相应的约束。确定了SOW与公司的参与专家后，在商务谈判过程中，还要分析公司方作出的承诺，一般来说对销售与售前顾问的承诺都应在合同中或工作说明书进行约束，同时还要注意不同的合作伙伴对承诺的态度不同，对一般的小公司，有可能做出不切实际的承诺，反之大公司做出的承诺可信度就高得多。己所不欲,勿施于人 项目的实施过程中，不合理的需求或不切实际的方案都不是大家想要的。因此，你也不应该将这些不切实际的承诺加强给合作伙伴，不切实际的承诺带来的结果最终是对项目造成伤害。为了避免不切实际的承诺，在选择与确定合作伙伴之前一定要清晰的了解项目实施中各种方案的可行性，前提、假设等，并结合了解到的公司方参与项目的核心动因进行分析，尽可能对项目方向性风险进行评估，避免项目后期出现大的风险。只有这样，才能实现真正的双赢，同时能选到最合适的合作伙伴。如你能做到以上的几点，那么你在项目的管理与控制过程中，将能很好的与合作伙伴合作，实现你的项目目标，并且能尽可能的保证项目的成功。 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