

Spis treści

WPROWADZENIE — JAK I DLACZEGO POWSTAŁA TA KSIĄŻKA	25
---	----

CZĘŚĆ I. PROJEKTY NIEREALNE

ROZDZIAŁ 1. CZYM SĄ PROJEKTY NIEREALNE	35
Typowe problemy projektów nierealnych	36
Cechy projektu nierealnego	38
Podsumowanie	43
ROZDZIAŁ 2. JAK I DLACZEGO POWSTAJĄ PROJEKTY NIEREALNE	45
Jakie środowisko sprzyja powstawaniu projektów nierealnych	46
Do czego zwykle prowadzą procesy zakupowe	49
Dlaczego to nie ma sensu	51
ROZDZIAŁ 3. CZY PROJEKT NIEREALNY MOŻNA DOWIEŹĆ	55
Przykłady projektów nierealnych, które zakończyły się sukcesem	56
Jak klient rozumie sukces projektu	60
10 zasad dowożenia projektów nierealnych	62

CZĘŚĆ II. METODYKI I CERTYFIKATY — BS

ROZDZIAŁ 4. FABRYKA CERTYFIKATÓW	67
Certyfikaty vs praktyka i doświadczenie	68
Fabryka certyfikatów	70

Własne sposoby zarządzania projektami — czyli zdrowy rozsądek i wyciąganie wniosków z historii firmy	71
Podsumowanie	73

ROZDZIAŁ 5. BEZRADNOŚĆ METODYK I CERTYFIKATÓW W ZDERZENIU Z KLUCZOWYMI PROBLEMAMI PROJEKTÓW NIEREALNYCH	75
Powtarzające się, chroniczne opóźnienia	76
Puchnący, „wybuchający” zakres prac	78
Straty finansowe na projekcie	79
Brak zasobów, brak zespołu	81
Brak kompetencji dziedzinowych w firmie	81
Nieokreślony i ciągle zmieniający się cel projektu	82
Nieprzychylny lub wrogi nastawienie klienta	83
Ciągła presja klienta na „więcej i lepiej”	85
Unikanie podejmowania decyzji po stronie klienta	86
Zaskakujące, destrukcyjne i nieprzewidywalne decyzje po stronie klienta	86
Naliczanie kar, groźba zatrzymania projektu czy nawet zerwania kontraktu przez klienta	88
Podsumowanie	89

ROZDZIAŁ 6. WIEDZA PRAKTYCZNA — BRAKUJĄCE OGNIWO	91
---	-----------

CZĘŚĆ III. 10 ZASAD DOWOŻENIA PROJEKTÓW NIEREALNYCH

ROZDZIAŁ 7. ZASADA 1. ZAANGAŻUJ SIĘ W NEGOCJACJE KONTRAKTU	97
ROZDZIAŁ 8. ZASADA 2. ZDEFINIUJ, CO OZNACZA „DOWIEZIENIE” PROJEKTU	113
ROZDZIAŁ 9. ZASADA 3. BĄDŹ PRZYDATNY I POKAZUJ ZAANGAŻOWANIE	125
ROZDZIAŁ 10. ZASADA 4. BUDUJ RELACJE ORAZ SIĘŁĘ WPŁYWU	135

ROZDZIAŁ 11. ZASADA 5. SKUP SIĘ NA POSTĘPACH, BĄDŹ PRAGMATYCZNY	145
ROZDZIAŁ 12. ZASADA 6. WYWIERAJ PRESJĘ I WYKORZYSTUJ SWOJĄ POZYCJĘ	157
ROZDZIAŁ 13. ZASADA 7. ŚWIADOMIE ZARZĄDZAJ PRZEPŁYWEM INFORMACJI	171
ROZDZIAŁ 14. ZASADA 8. DBAJ O KONDYCJĘ FINANSOWĄ PROJEKTU	181
ROZDZIAŁ 15. ZASADA 9. TWÓRZ I DOKUMENTUJ WŁASNĄ HISTORIĘ PROJEKTU	191
ROZDZIAŁ 16. ZASADA 10. SKUP SIĘ NA DŁUGOTERMINOWEJ RELACJI Z KLIENTEM	201
PODSUMOWANIE	209