

PV098

Řízení implementace IS a SS*

Organizace

Organismus zasažený implementací

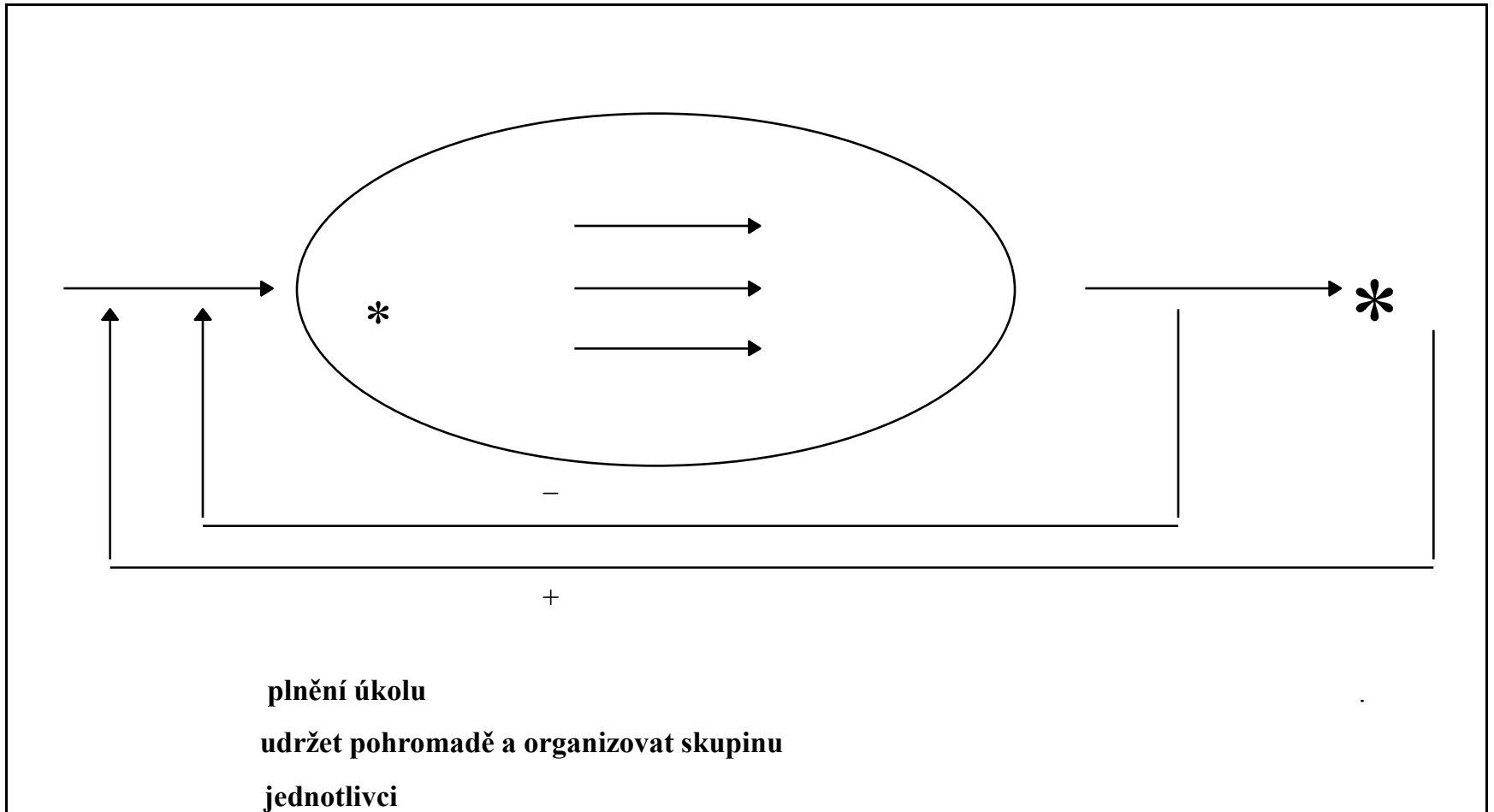
Témata

- podnik jako otevřený systém
- model zvyšování výkonu
- maticová organizační struktura
- existující SW a jeho obhájci
- Uživatelé - Vlastníci problému - Dodavatelé
- Stakeholder analýza

Podnik jako otevřený systém

- hranice (co je uvnitř a co venku)
- poslání=mise a její zrcadlo - strategie
- výstupy
- vstupy
- transformační proces
- zpětné vazby
- okolí

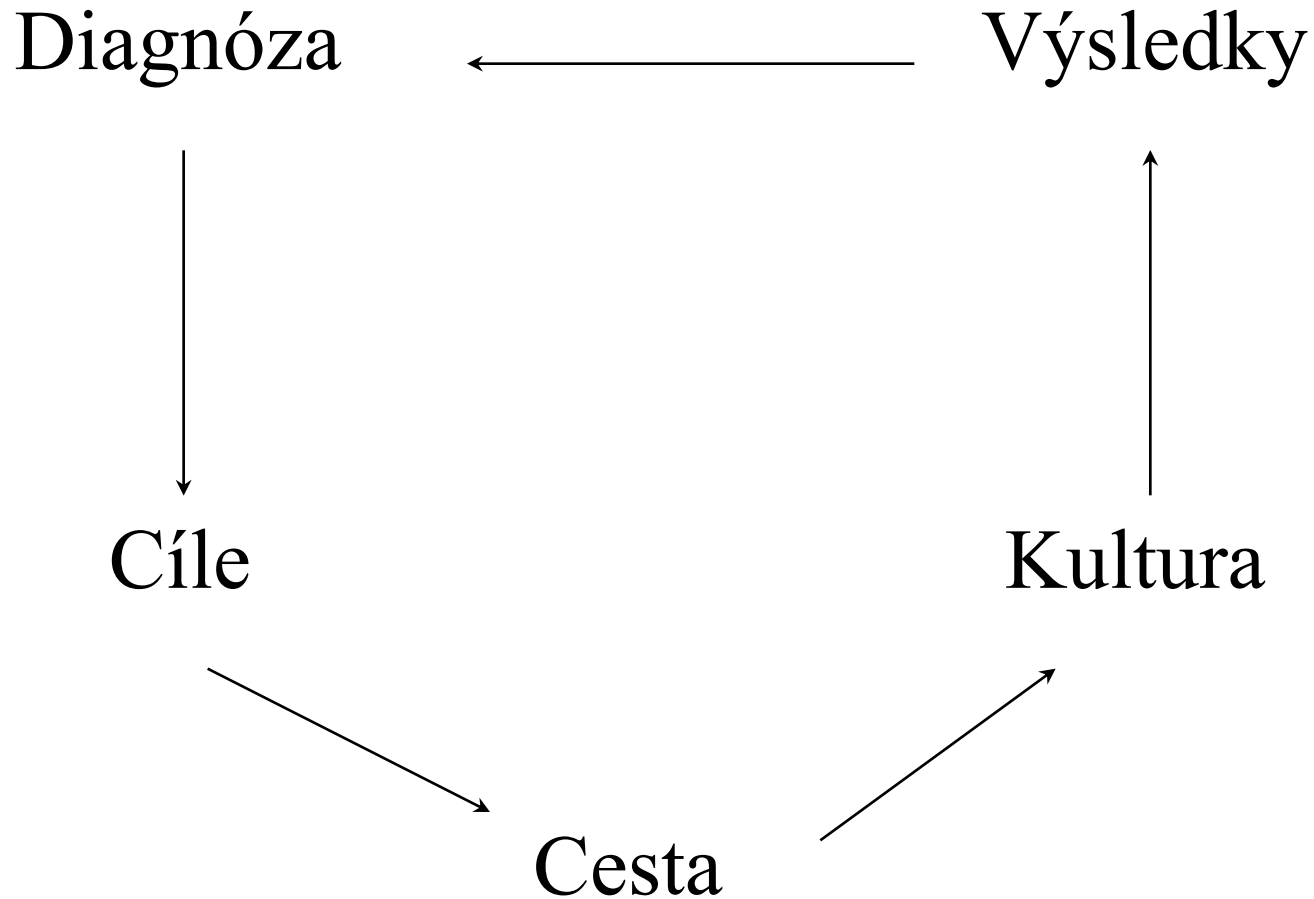
Co je to podnik



Model zvyšování výkonu

- Diagnóza stavu
- stanovení cílů
- výběr cest
- implementace - kultura
- implementace - výsledky

OPM (model zvyšování výkonu)



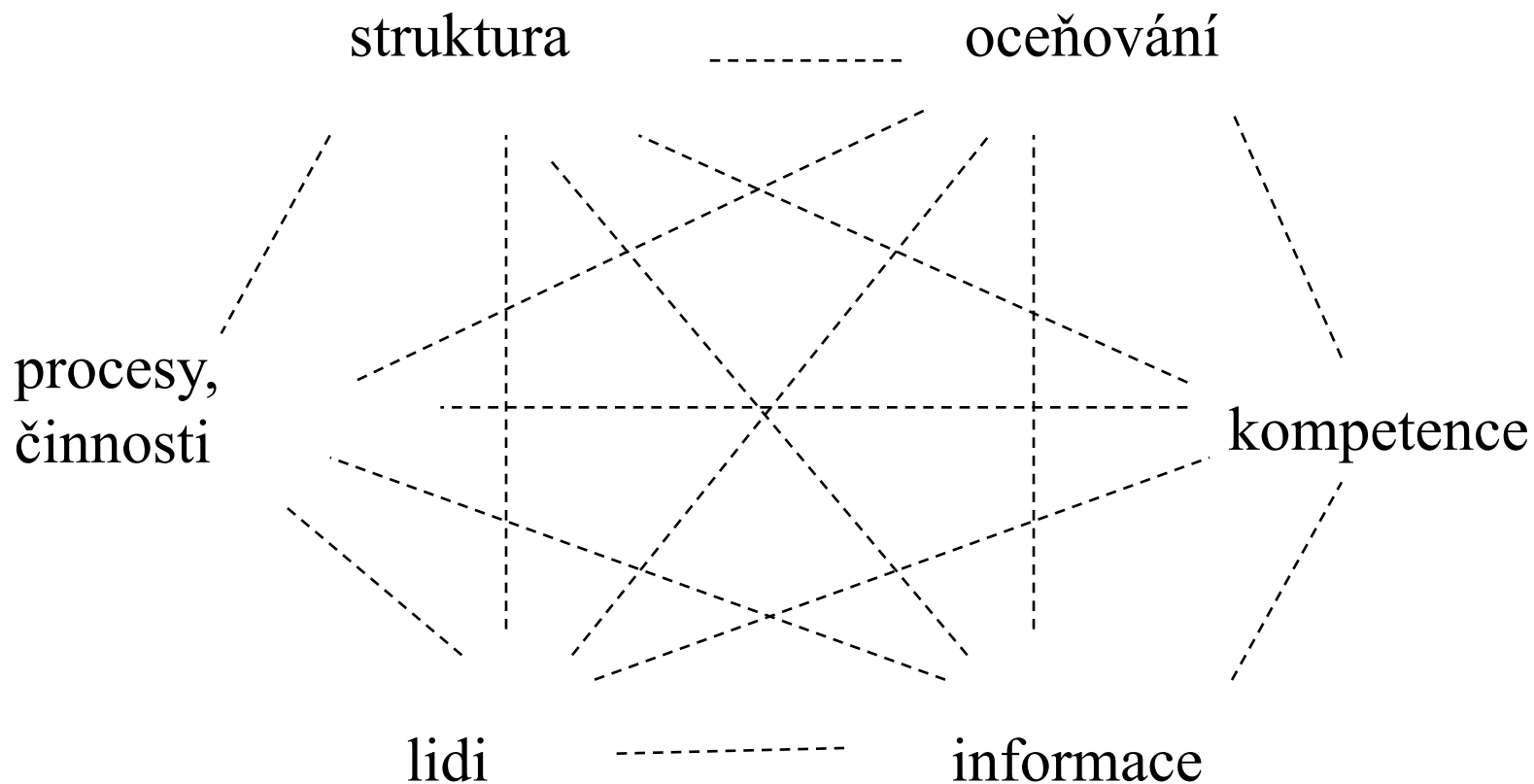
?

Co všechno může podnik
dělat ke zlepšování
(t.j. k dosažení cílů)

Cesty

- procesy, činnosti
- lidi
- struktura
- oceňování
- kompetence
- informace/komunikace

Všechno souvisí se vším

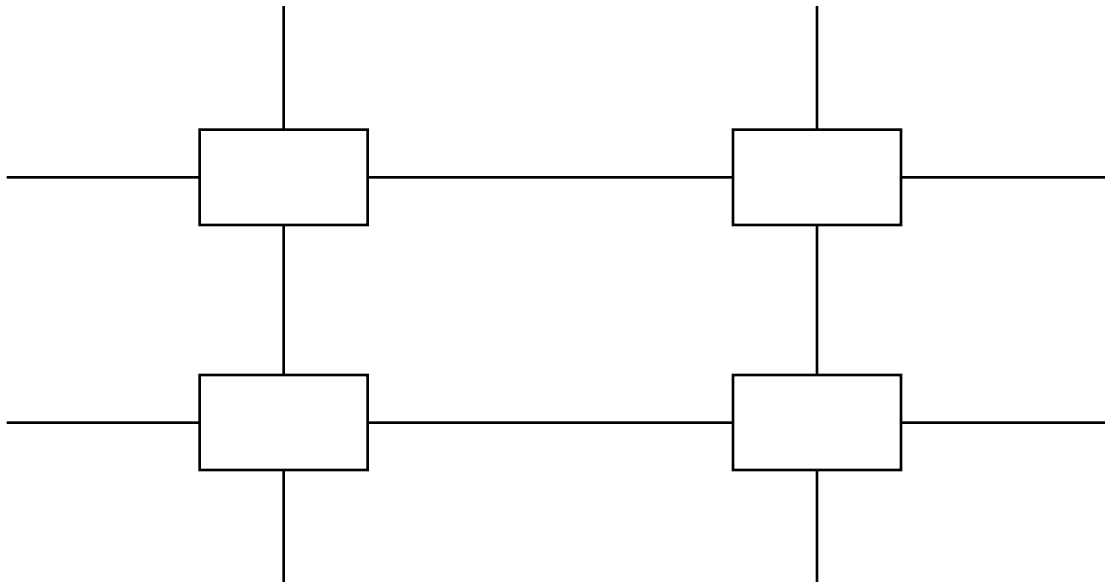


Maticová organizační struktura

- funkce jako schopnosti dělat věci správně
- procesy reagující na události jako vize dělat správné věci
- funkční dekompozice organizace versus procesní řízení

Maticová struktura

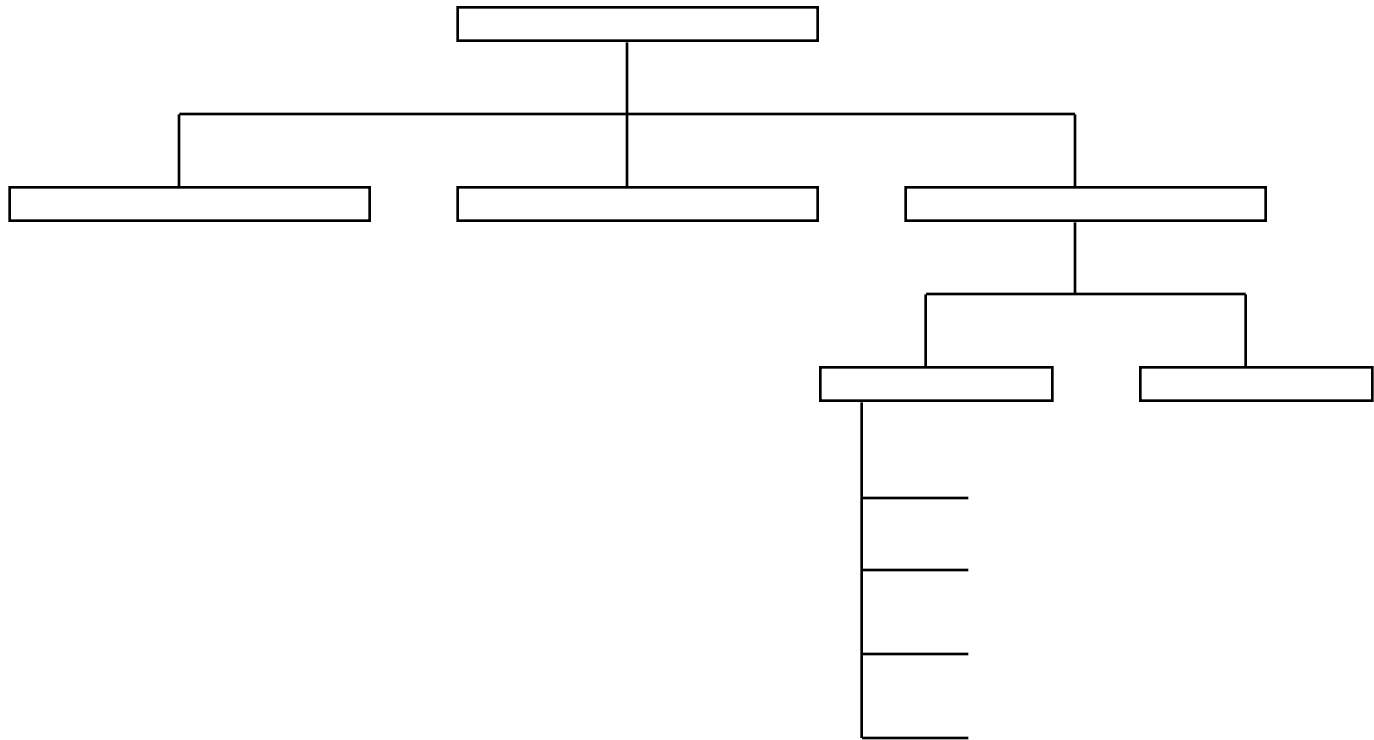
- stabilní struktury - péče o profesi (funkce)
- projektové struktury - péče o klienta (procesy)



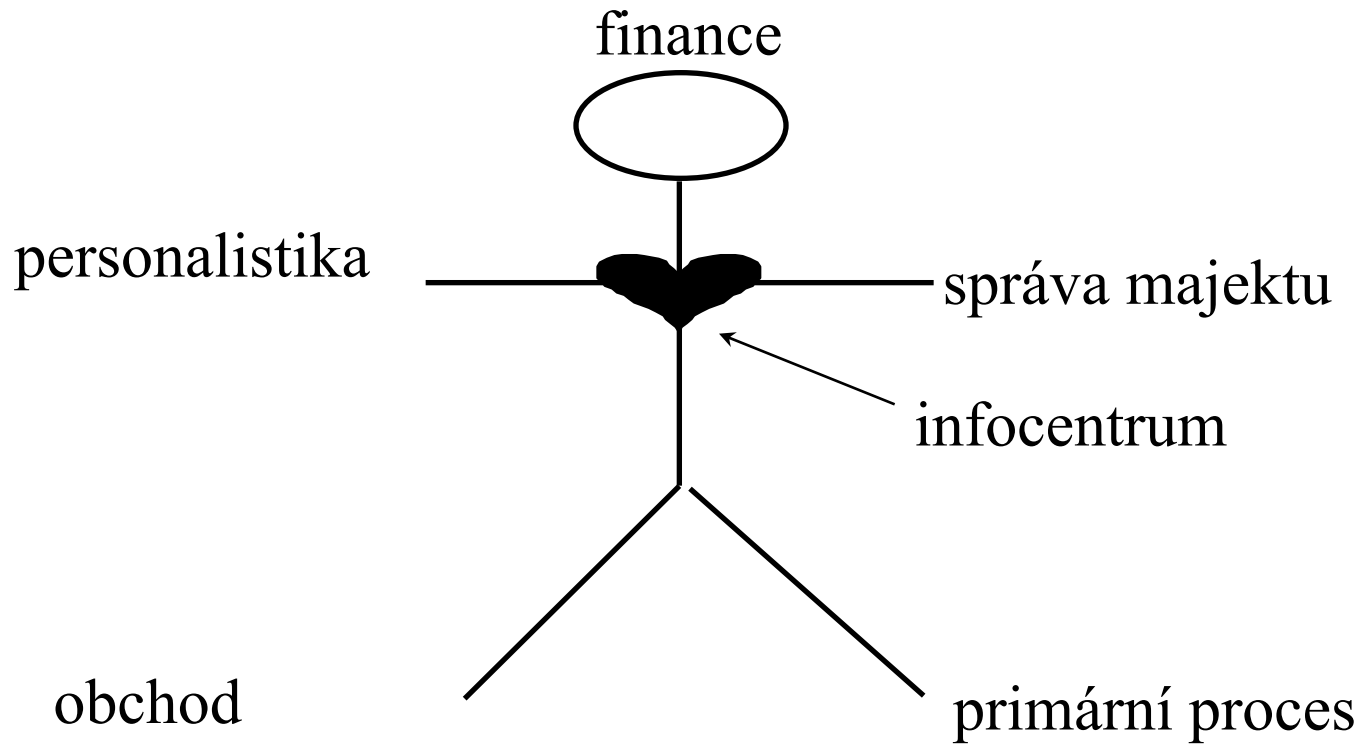
Morfologie a fyziologie

- morfologie: **z čeho je systém sestaven** (organizační struktura)
- fyziologie: **jak systém funguje**, definice toho, co musí být splněno, aby systém fungoval jako celek.
- rozpoznané okruhy řízení (rozbor fyziologie):
 - CO je naše poslání: PrimProces
 - JAK je lépe a lépe naplňujeme Technický rozvoj
 - S KÝM práci děláme Personální řízení
 - KDY co s kým v okolí Marketing
 - ZA KOLIK Finanční řízení
 - S ČÍM a KDE práci děláme Řízení majetku
 - A CO VÍME o souvislostech Informační systém

Morfologie



Fyziologie



Existující SW a jeho obhájci

- nechut' ke změnám
- podnikoví informatici a jejich role při inovaci IS
- uživatelé a jejich konzervativismus
- politika
- technika FS

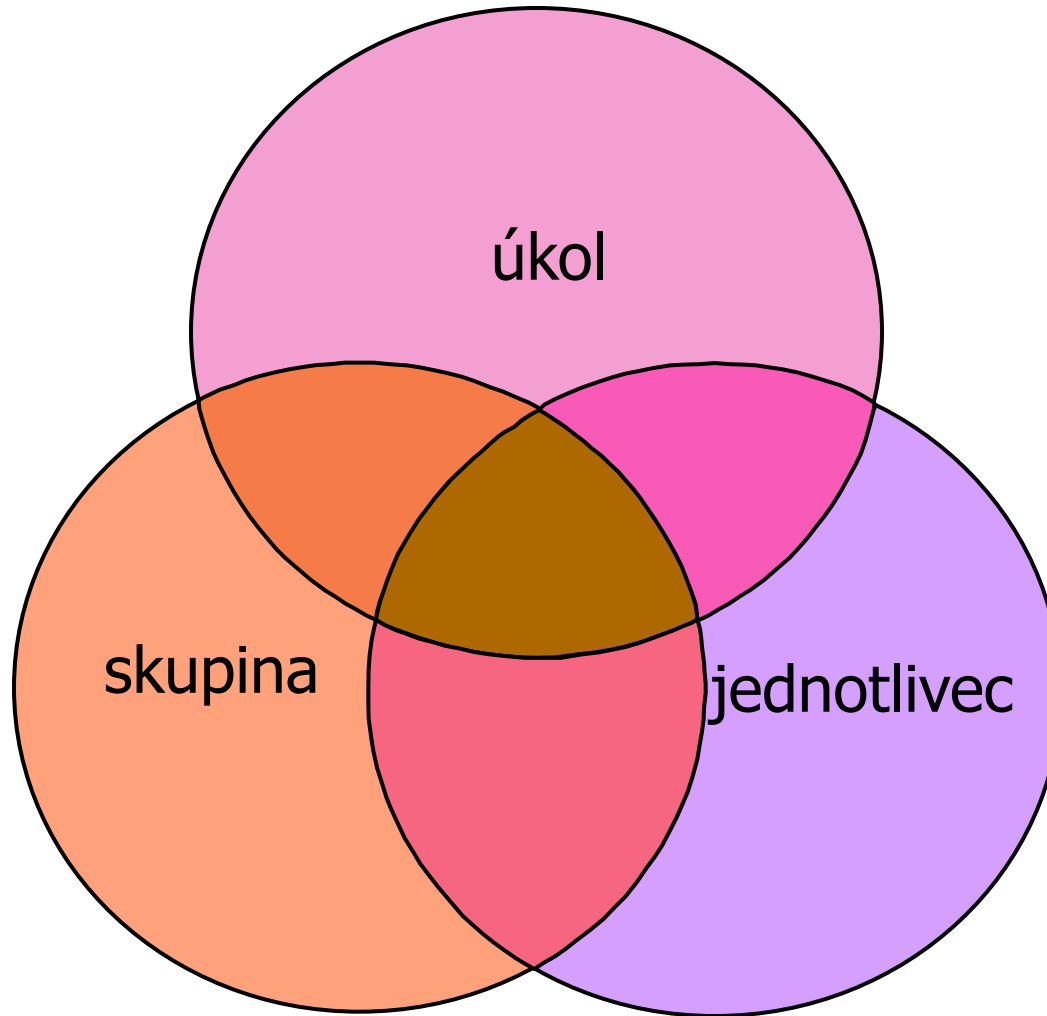
Uživatelé - Vlastníci problému - Dodavatelé

- U: jsou naštvaní na IT, ale odmítají změny
- V: nechtějí rozhodovat, nechtějí platit, chtějí konkurenční výhodu, ale nevědí co to je
- D: chtějí prodat svoje řešení s minim. změnami, vyhýbají se teorii i cizí praxi
- stát se profesionálem nebo „jako-informatikem“?

Politika a Formovací seminář

- úkol - jednotlivec - skupina
- skupina „U“ - skupina „V“ - skupina „D“
- řešíme problém buď „spolu“ nebo „proti sobě“
- angažovanost vlastníků problému
- Neporozumění mezi byznys lidmi a technologickými lidmi
- problém „vypasené louky“

3 okruhy pozornosti

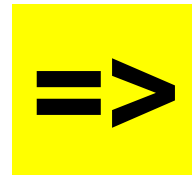


Co dělat, když se vše mění

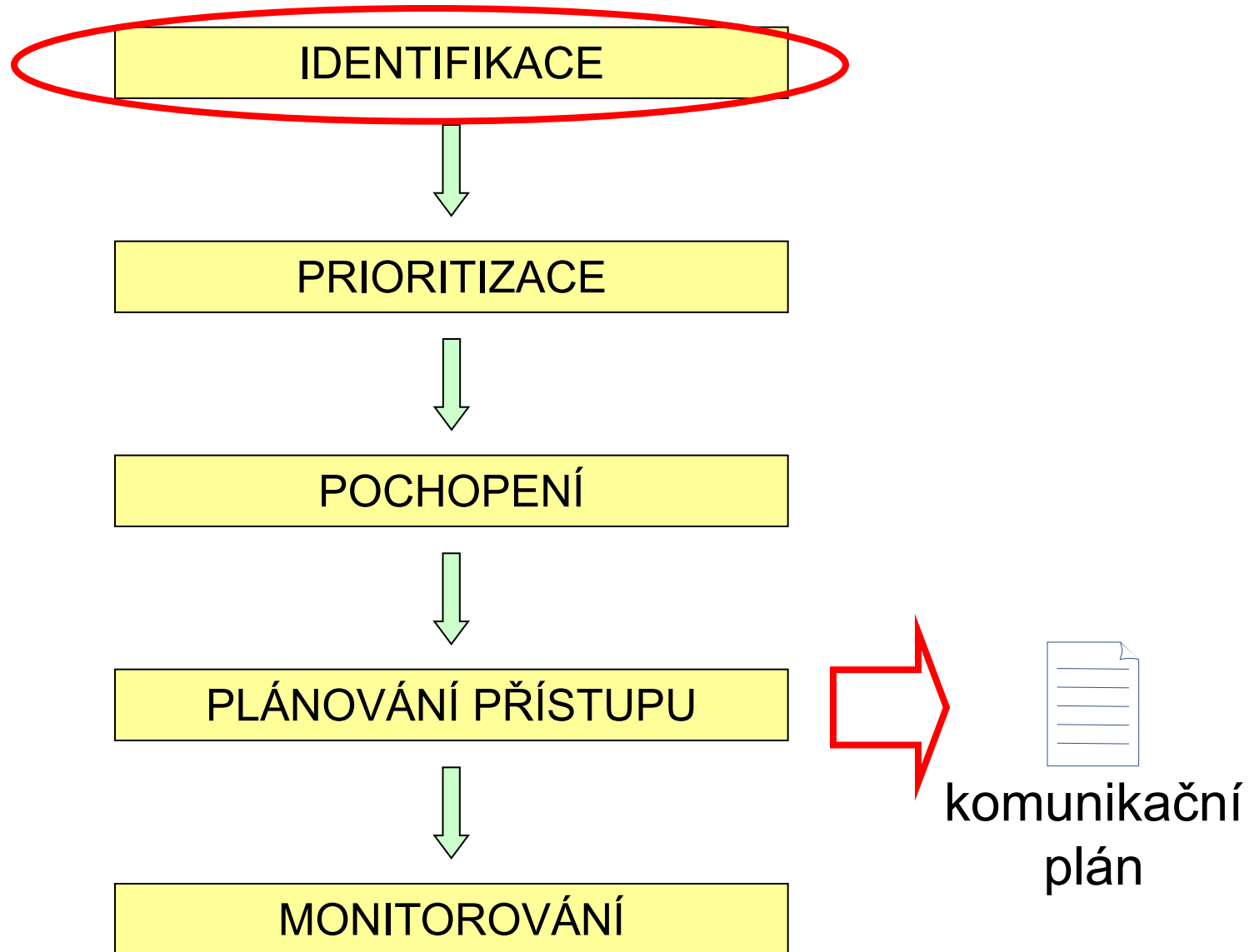
- Úkoly
 - Skupiny
 - Jednotlivci
-
- Každý nový projekt znamená změnu!
 - Každá změna zasáhne do kultury a do komunikací!

Změna kultury a komunikace

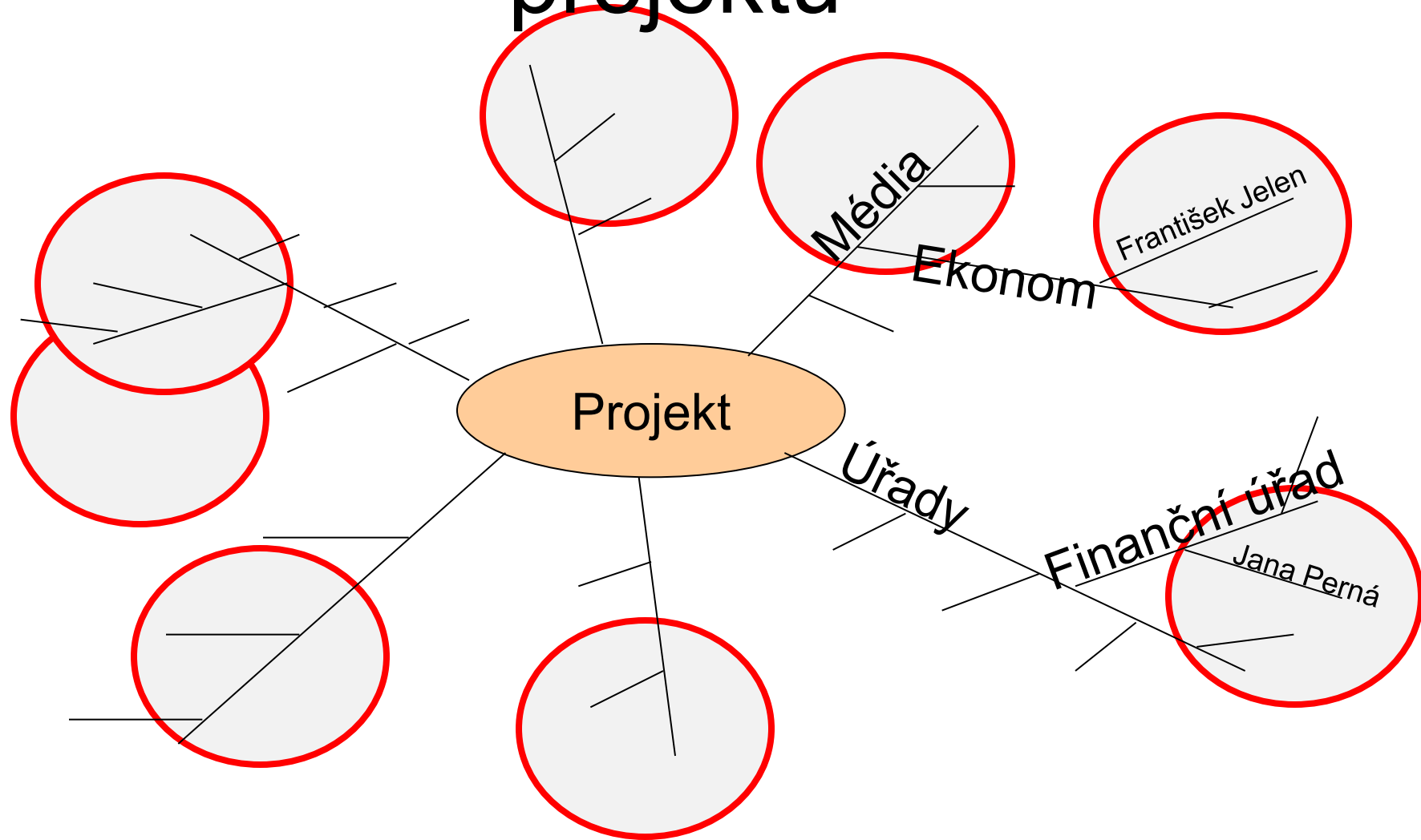
- Člověk je přístupný změnám, pokud:
 - ví PROČ
 - ví JAK
 - necítí ohrožení
 - bude to pro něj přínosné



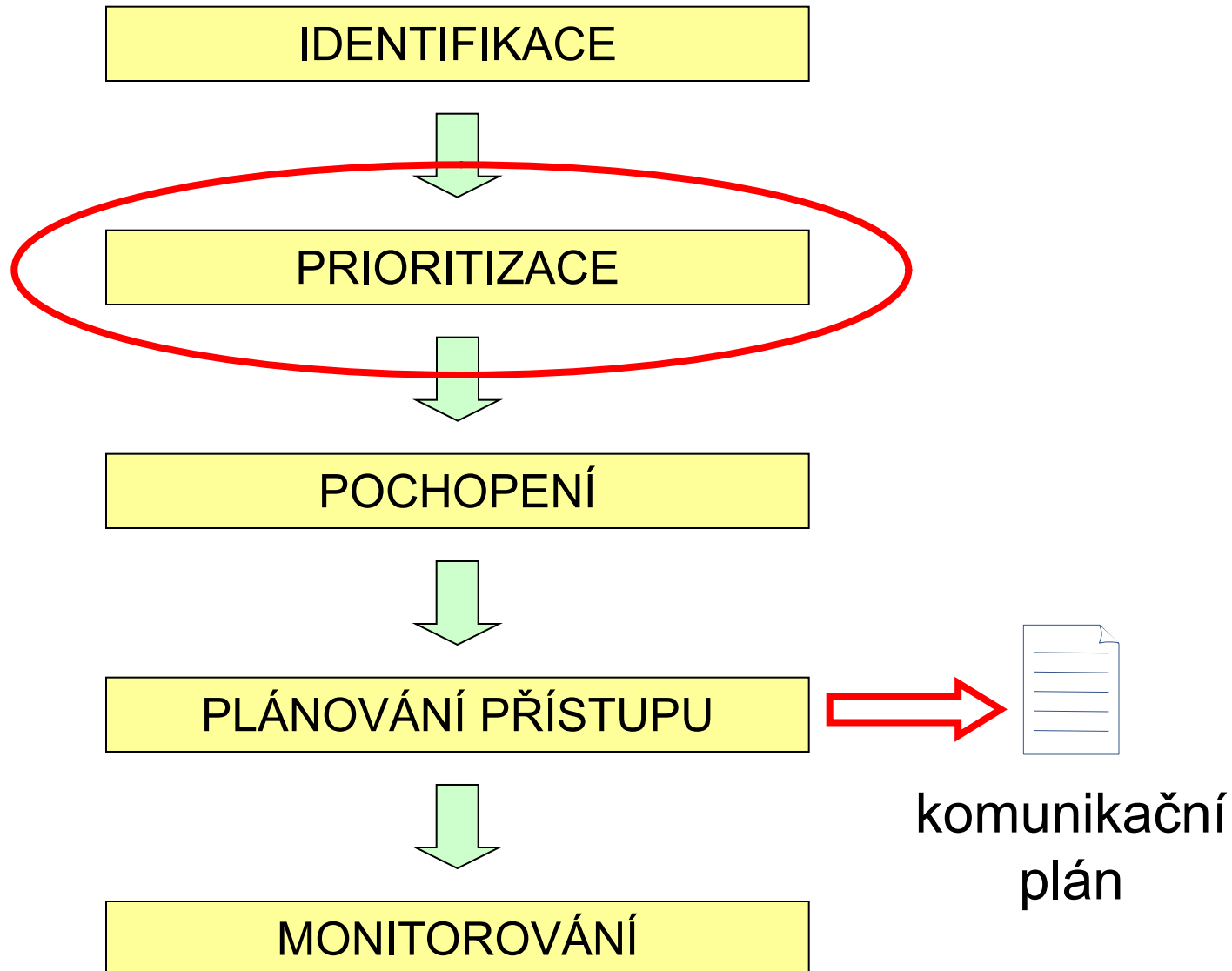
Proces řízení zainteresovaných stran



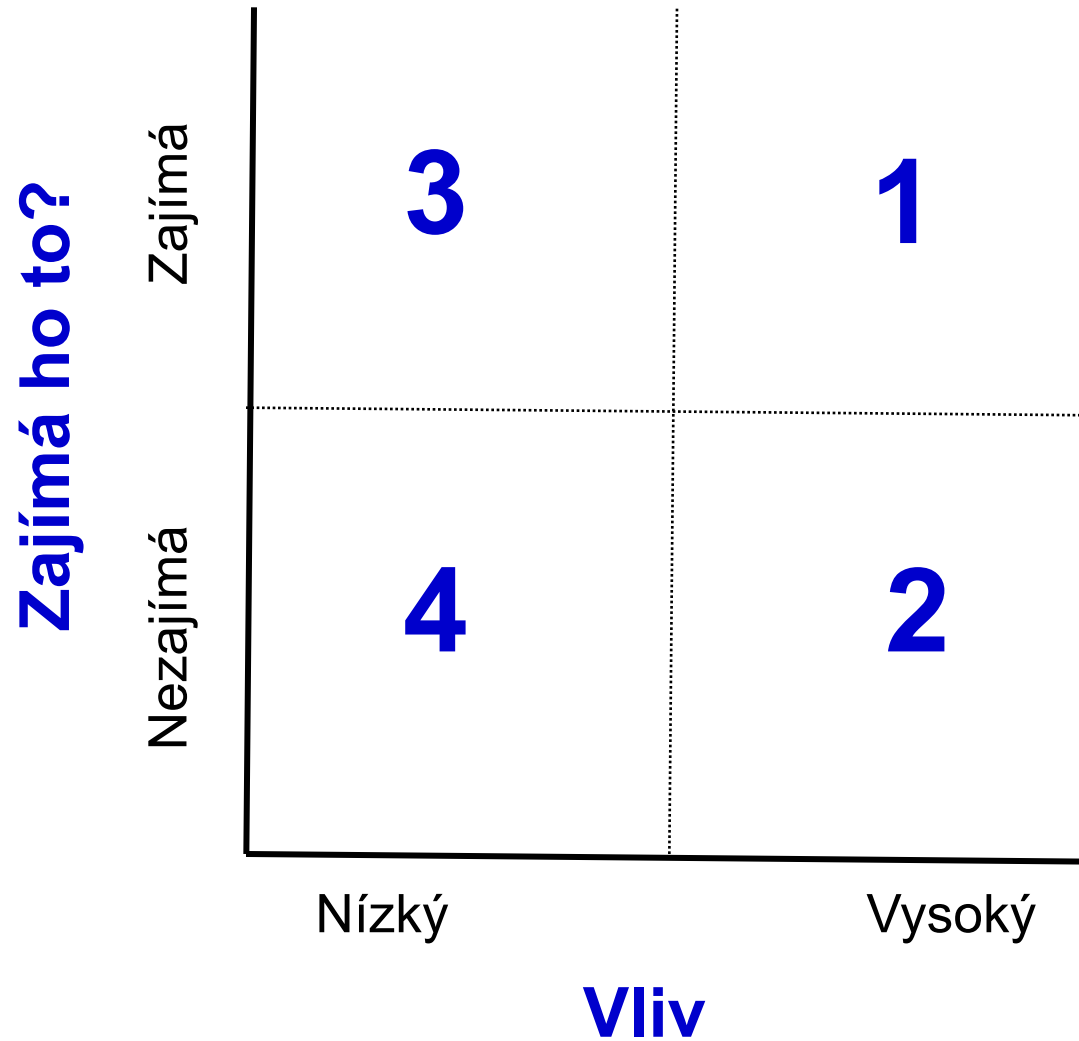
Krok 1: Identifikace - Graf okolí projektu



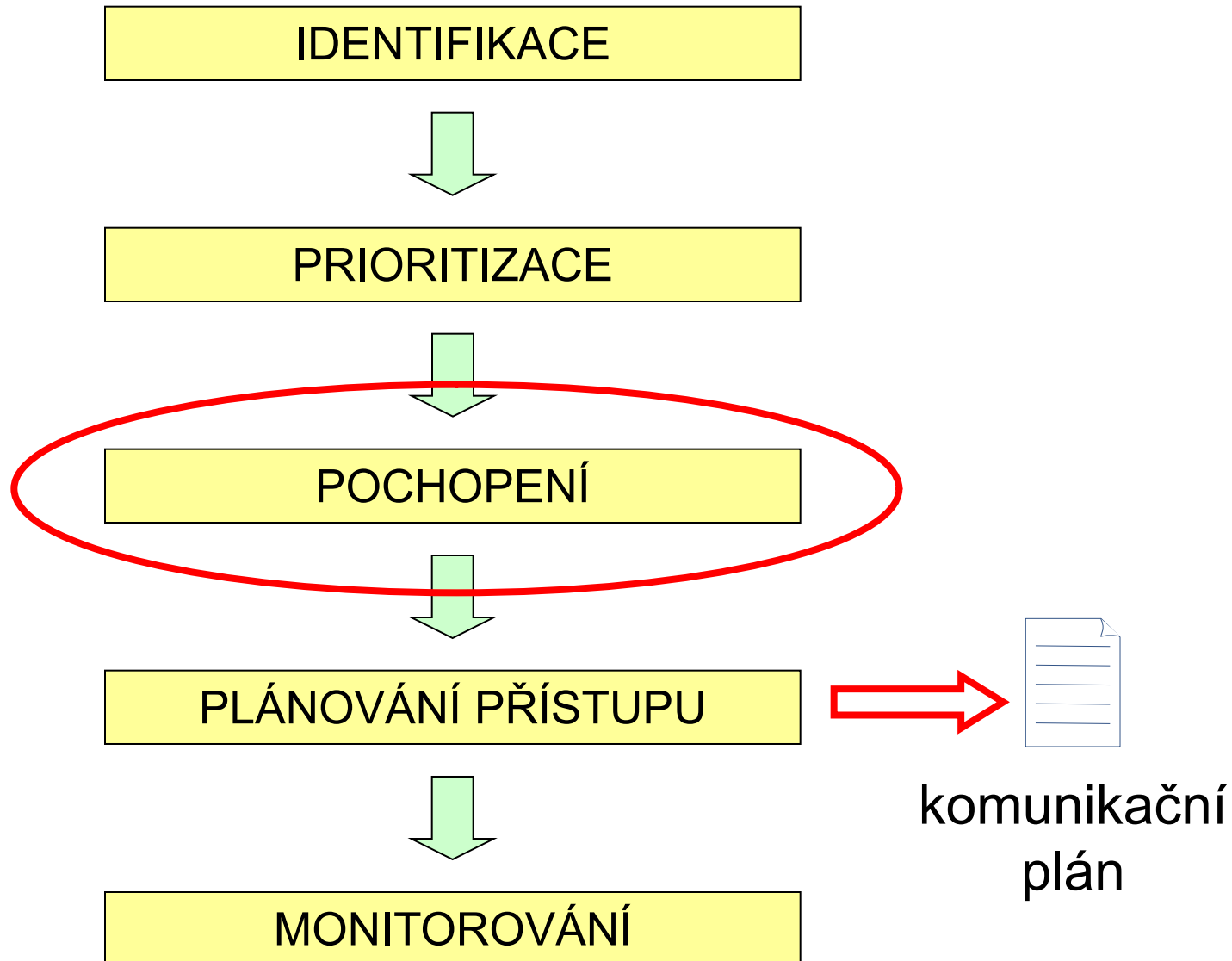
Proces řízení zainteresovaných stran



Krok 2: Prioritizace



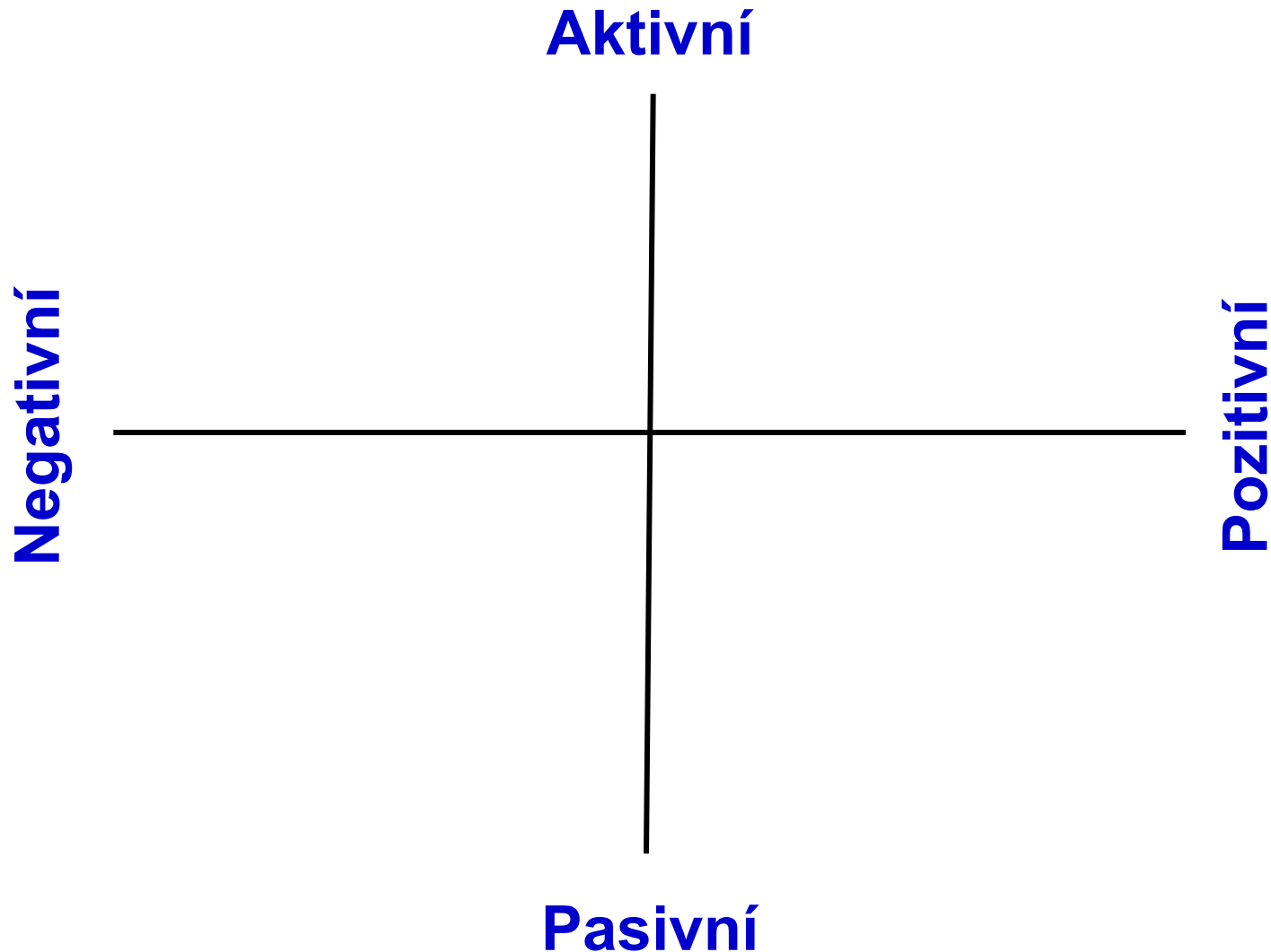
Proces řízení zainteresovaných stran



Pochopení – návodné otázky

- Jaký je jejich finanční / věcný zájem o výsledek projektu? Je pozitivní, nebo negativní?
- Jaká jsou jejich celková očekávání?
- Co je nejvíce zajímá / motivuje?
- Jaké informace od vás požadují?
- Jakou formou chtějí informace dostávat?
- Jaká je jejich současné mínění o pracích na projektu? Je založeno na dobrých informacích?
- Kdo obvykle formuje jejich názor? Kdo formuje jejich názor o vás?
- Pokud nemají pozitivní vztah k projektu, co je může přesvědčit, aby projekt podporovali?
- Pokud je nejste schopni přesvědčit, jak můžete zvládnout jejich odpor?

Krok 3: Pochopení



Pochopení

Aktivní

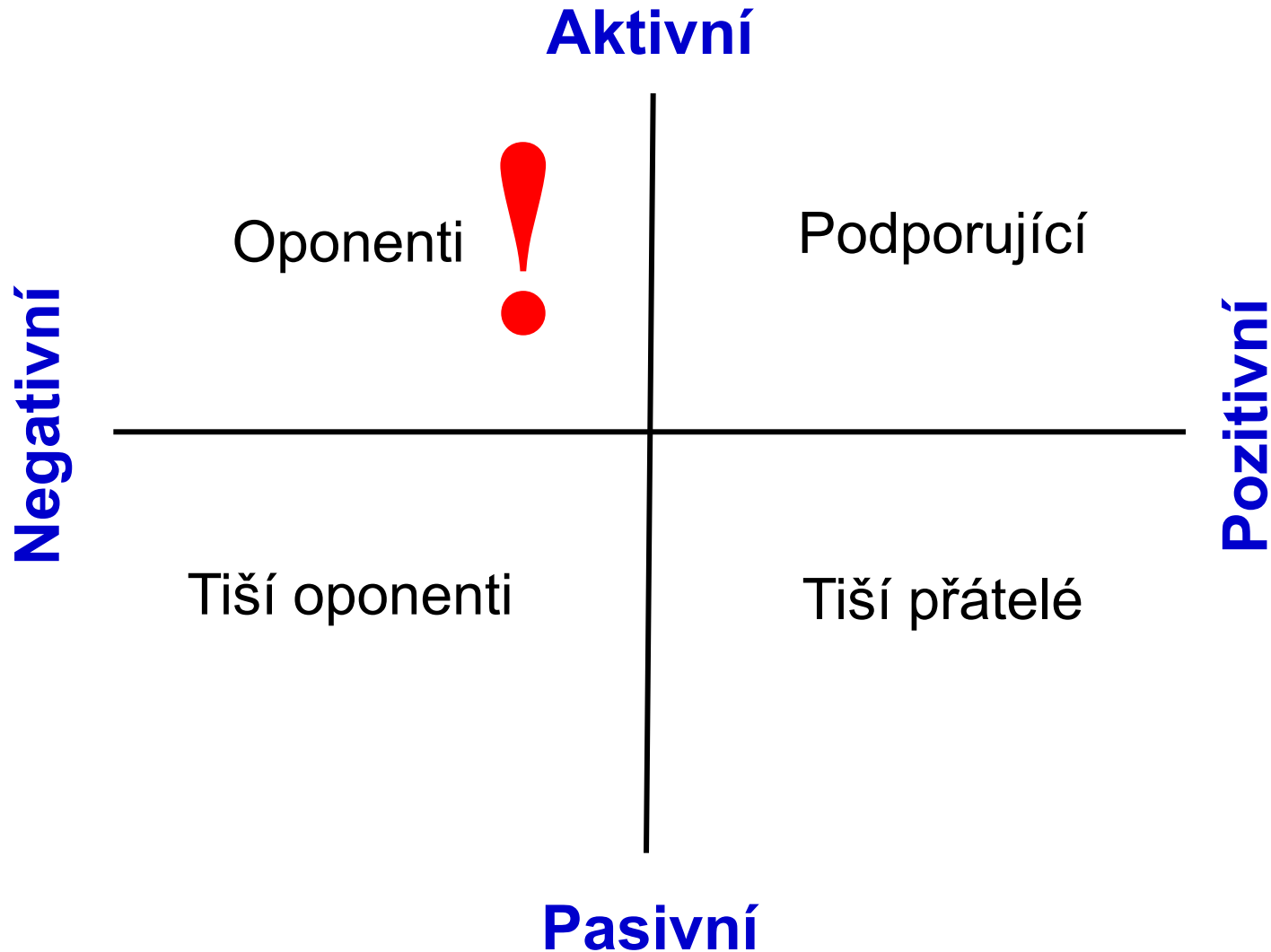
Negativní

**Jak se stakeholderi
z jednotlivých
kvadrantů budou
chovat?**

Pozitivní

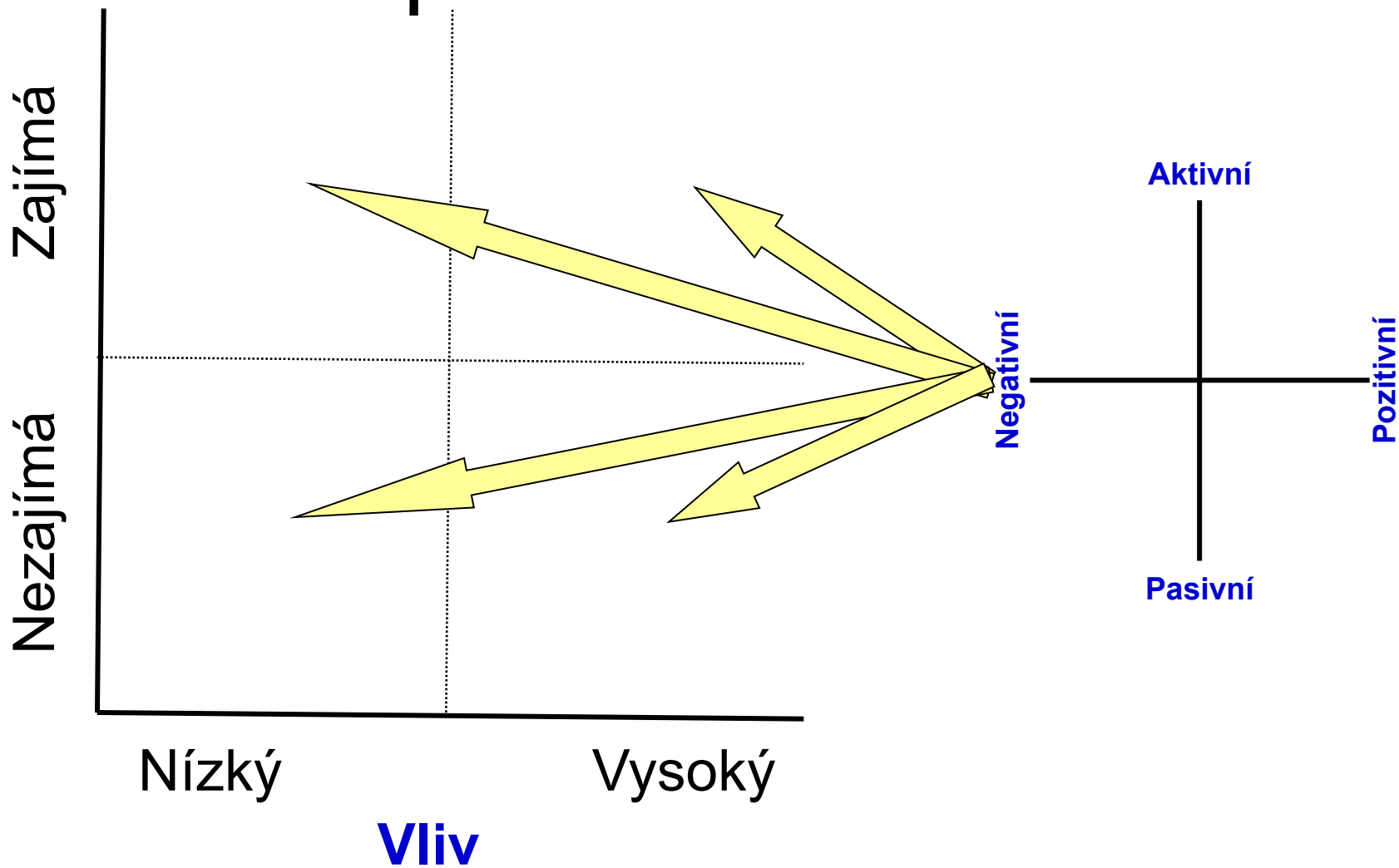
Pasivní

Pochopení

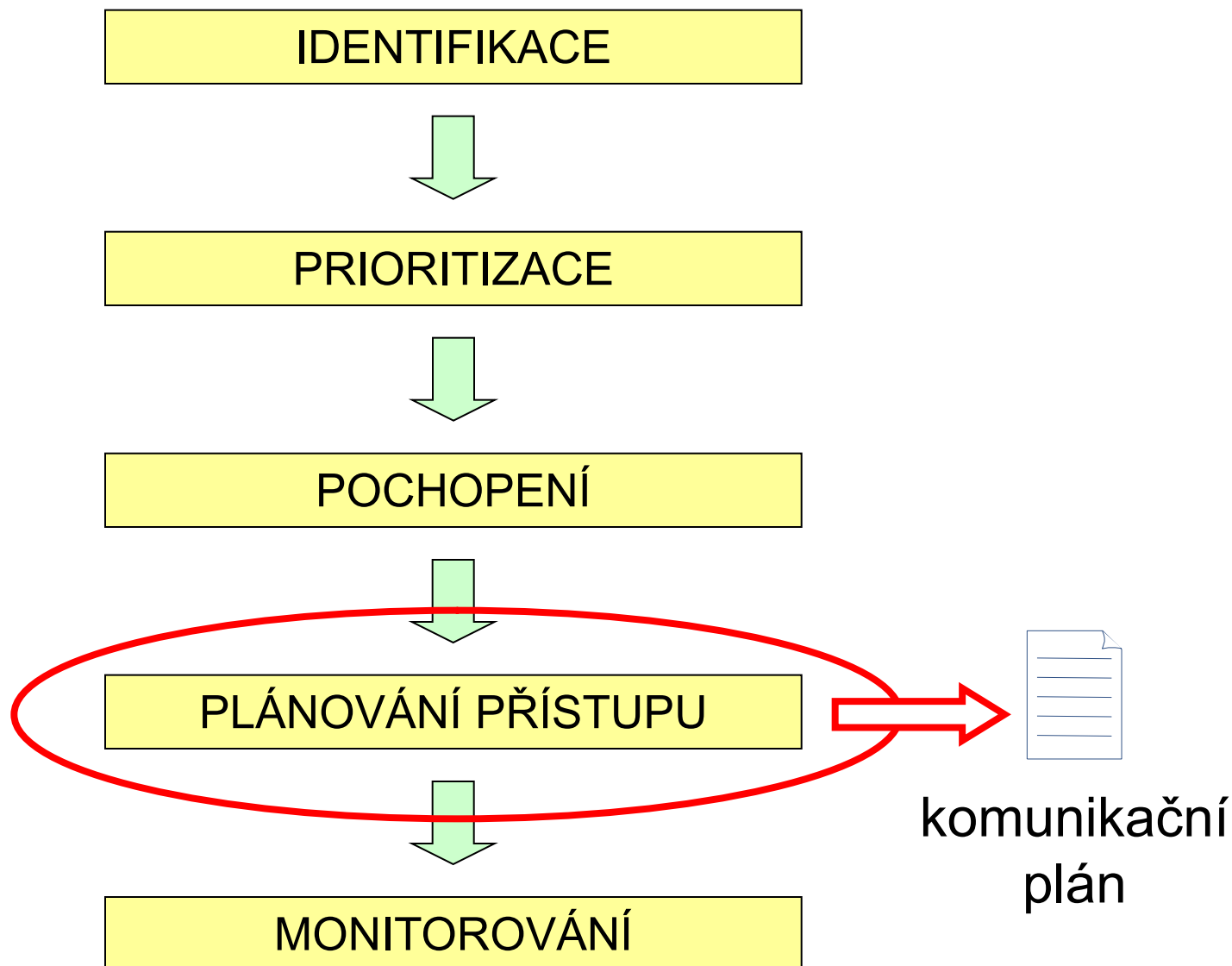


Pochopení x Prioritizace

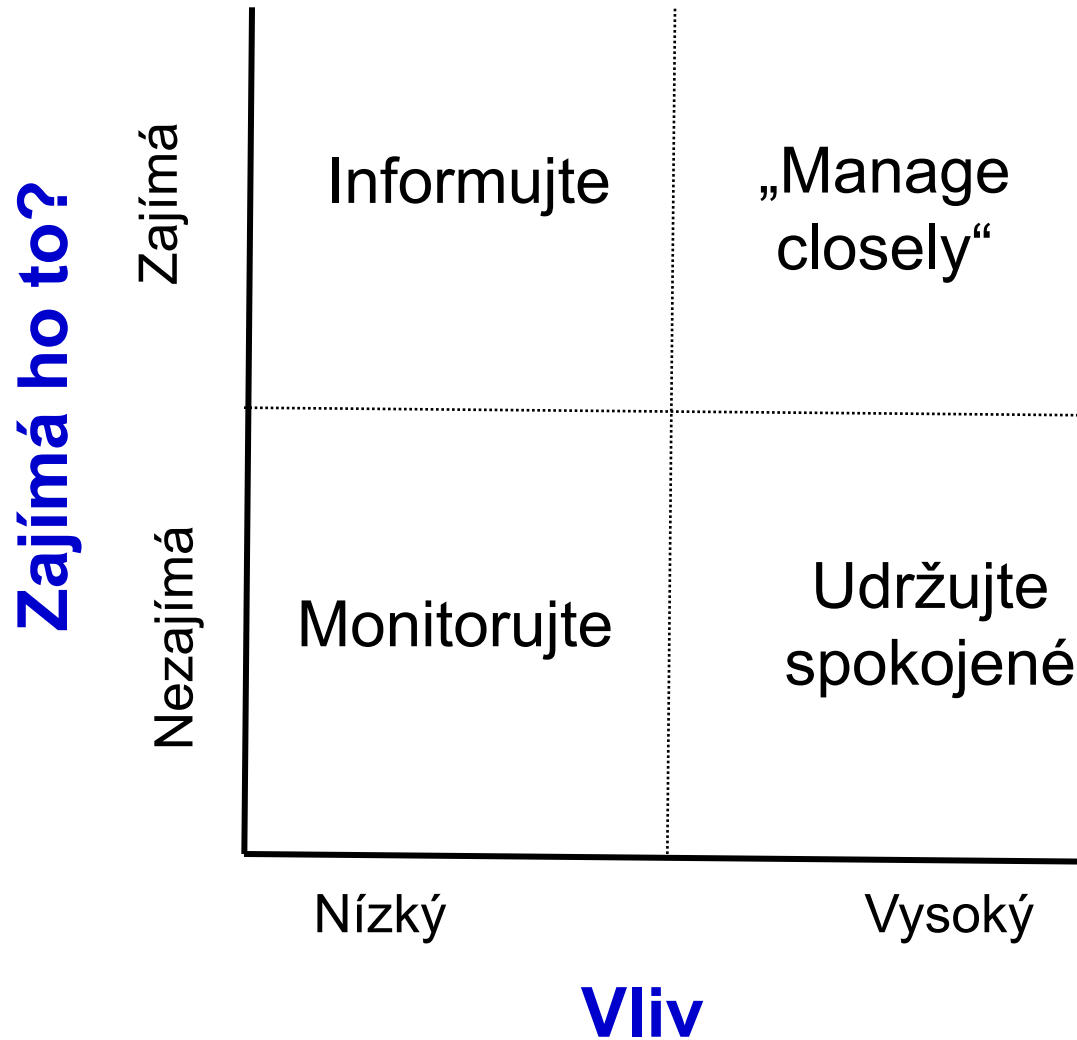
Zajímá ho to?



Procesy řízení zainteresovaných stran



Krok 4: Přístup ke stakeholderům



Otázka

- Jakým způsobem byste ovlivňovali stakeholdery zařazené do pole oponenti s vysokým zájmem a vlivem?

