

SEMINARIO ONLINE



Gestión de Proyectos de Tecnología de la Información

Más Allá De Pmbook o de Scrum

INICIO: Miércoles 28 de junio

9:00 a 11:30 hrs.



Gestión de Proyectos de Tecnología de la Información

Objetivos del programa

El presente taller se ha estructurado para presentar tanto teórica como de manera práctica, un enfoque de “Gestión de proyectos de tecnología de la información” basado en las metodologías de investigación de necesidades, negociación y legitimación para soluciones complejas. En la gestión de proyectos de tecnología existen dos componentes, el componente de eficiencia y el componente efectividad.

El componente de eficiencia está representado por las técnicas propias de la gestión y administración de proyectos (administración de carta Gantt, controles presupuestarios de proyectos entre otros). El componente de efectividad está relacionado al conjunto de métodos que el administrador o ejecutor de proyectos debe manejar para poder asegurar que exista permanente alineamiento entre su trabajo técnico y la satisfacción de las necesidades de la clientela (usuarios) a quien sirve.

El Taller tiene básicamente dos grandes objetivos primarios que son:

- 1.** Entregar conocimientos y técnicas que permitirán asegurar la efectividad en otorgar soluciones de proyectos realistas y legitimadas por los usuarios de éstos.

En este sentido, el objetivo es preparar al personal de la empresa, para que en el corto plazo cuente con una preparación que le permita participar y/o estructurar un proyecto de modelado funcional o corporativo de procesos o datos. Las herramientas y conocimientos que se entregan en el taller, le permitirán al personal el inicio de un tránsito gradual, y no traumático, de una organización funcional clásica, a una organizada en torno a procesos de negocios. Es en este contexto que el equipo de consultores y especialistas, han diseñado el presente taller.

Objetivos del programa

2. Asegurar el conocimiento y las herramientas necesarias para que el personal de dirección y ejecución de proyectos de tecnología pueda aplicarlas inmediatamente en su lugar de trabajo. En este aspecto, el taller es una componente práctica que preparará al personal para:

a) Aprender a investigar necesidades de sistemas de información administrativos.

b) Contar con un lenguaje o “método” común que es algo fundamental para enfrentar proyectos que se construyen como solución en el definir.

c) Obtener una visión holística acerca de la gestión de administración de proyectos privilegiando la interacción con usuarios y Clientes, entregando las nociones y técnicas para su mejor entendimiento y por tanto definición y construcción. El participante al final del taller podrá:

- Preguntar de acuerdo a una estructura metodológica
- Aplicar y medir conductas concordantes con un proyecto exitoso

- Investigar necesidades de sus Clientes (usuarios)
- Resolver preocupaciones estructuradamente.
- Negociar acuerdos.

3. Contar con los elementos metodológicos y de conocimiento suficientes para inducir al resto de la organización a adoptar este lenguaje y enfoque común.

4. Familiarizarse y utilizar una gestión de proyectos con énfasis en el servicio al Cliente.

El taller está dirigido a personas que tienen que definir, documentar y mejorar sistemas de información, dar soporte a usuarios, a procesos, quienes deben prestar un servicio de tecnología en la organización y cualquier persona que necesite estructurar procesos o solicitar mejora al área de procesos de la empresa.

Contenido

Introducción al taller (curso)

- La empresa vista desde el usuario o cliente.
- Identificar productos y servicios.
- Ventajas, “Features”, Beneficios
- Las necesidades humanas. Ubicarse arriba

Reconociendo Necesidades

- Conductas de posición.
- Investigando necesidades y riesgos.
 - Preguntas.
Abiertas, cerradas. Situación, problema.
Consecuencia-solución, otras
 - Ejercicios
- Demostrando capacidades de configurar soluciones y establecer compromisos.

Evaluando opciones

- Investigando criterios de decisión del usuario. Actividades Práctica.
- Conociendo las capacidades y debilidades. Actividad Práctica.

- Influenciar criterios de decisión. Actividad práctica.
- Asegurando mecanismos de determinación de criterios del usuario

Manejo de preocupaciones

- ¿Qué hacer?
- ¿Qué no hacer?
- La ecuación de valor del usuario.
- ¿Cómo se expresan las preocupaciones del usuario?
- ¿Qué riesgos tiene seguir adelante?
- Ejercicios y actividades prácticas.

Implementación

- El síndrome del juguete nuevo.
- La crisis motivacional.
- La táctica del aprendizaje.
- El adecuado manejo del tiempo.
- Ejercicios y actividades prácticas.

Contenido

La Efectividad

- Foco de la receptividad
- Foco de la insatisfacción
- Foco del poder
- Diferenciación dura
- Diferenciación blanda
- Ejercicios y casos prácticos

Estrategia de negociación

- Áreas de máxima influencia
- Establecer y estrechar los rangos
- El plan y las preguntas
- Entendimientos versus acuerdos
- Testeo riguroso
- Ejercicios y casos prácticos

Comentarios finales y cierre

Relator



Jaime Numhauser

Es MBA de la Universidad de Chile. Diplomado en Productividad y Calidad en la Empresa, U. Católica de Chile. Magister en Ciencia Política, U. de Chile. Analista de Sistemas Calificado en Ciisa. Administrador Público, U. de Chile. Post títulos, cursos y seminarios de perfeccionamiento -Certificado Arquitecto Empresarial, Open Group en Foundations y Avanced Framework TOGAF 9.1 -Programa COPC (Customer Operating Perfomance Centers), México.

Ha sido docente, instructor y conferencista en Chile y México en los temas de su especialidad.

Jaime posee más de 30 años de experiencia en el modelado de datos y procesos en Chile y México. Posee experiencia en la industria del retail, previsional, bancaria, minera, agroindustria, salud, comunicaciones e Instituciones Públicas. Ha modelado en Chile soluciones para Clínica Las Condes, Dimacofi, Holding Lucchetti, Rioblanco y otras entidades En México ha desarrollado proyectos en Cablemás (IZZI), Gameplanet, Gobierno de México, entre otras.

Información e inscripciones

Fecha de inicio	Miércoles 28 de junio de 2023
Fecha de término	Lunes 24 de julio de 2023
Días	Lunes y miércoles
Horario	9:00 a 11:30 hrs.
Duración	20 horas (8 sesiones de 2,5 horas cada una)
Modalidad	Online
Valor general	\$395.000
Valor Socios de ICARE	\$299.000
Descuentos	15% de descuento por 5 o más inscripciones

INSCRÍBASE AQUÍ

INSCRIPCIONES:

Capacitación ICARE Ltda.

RUT: 76.619.580-6

Teléfonos: 22280 5311 – 22280 5329

Email: seminarios@icare.cl