




Международная он-лайн конференция «Мотивация в проектах – 2013»,
7-9 ноября 2012 г.



Мария Рудникова
ООО «Мерк»

Мотивация в партнёрских проектах и программах

Обсуждаются особенности построения мотивационных схем при реализации партнёрских проектов и программ. Под партнёрскими отношениями здесь подразумевается совместная работа 2-х и более компаний над одной задачей. В рамках этого предлагается совместная единовременная корректировка мотивационных схем согласно целям проектов или программ, реализуемых компаниями-партнёрами.



План доклада

- Основные термины
Партнёрские отношения
Проекты и программы
- Картина управления:
Тактика «как должно быть»
Практика «как есть»
- Тенденции и перспективы



Международная он-лайн конференция
«Мотивация в проектах – 2013», 7-9 ноября 2012 г.

Международная он-лайн конференция «Мотивация в проектах – 2013»,
7-9 ноября 2012 г.




Основные термины

ПАРТНЁРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ ПРОЕКТЫ И ПРОГРАММЫ

Партнёрские отношения

- Возникают между двумя и более организациями на уровне: совместной разработки/модернизации, производства, распространения, модификации свойств и качеств продукции и/или услуг.
- Как правило, оформлены документально в виде: соглашения, договора или иной формы, не противоречащей и существующей в рамках законодательства страны, на территории которой процесс/результат таких отношений оказывает воздействие.



БОГДАНОВ & ПАРТНЕРЫ

Международная он-лайн конференция
«Мотивация в проектах – 2013», 7-9 ноября 2012 г.

Партнёрские проекты и программы

• Проект

- ✓Характеризуется работой над одним объектом, продуктом или услугой
- ✓Задействовано не более 5 организаций одновременно
- ✓Срок выполнения работ не превышает 5 лет
- ✓Как правило, не связан с бюджетным финансированием

✓Риски минимальны



• Программа

- ✓Характеризуется работой над группой объектов, продуктов или услуг
- ✓Задействовано более 5 организаций одновременно
- ✓Срок выполнения работ превышает 5 лет
- ✓Как правило, связан с бюджетным, внебюджетным и спонсорским финансированием

✓Риски максимальны



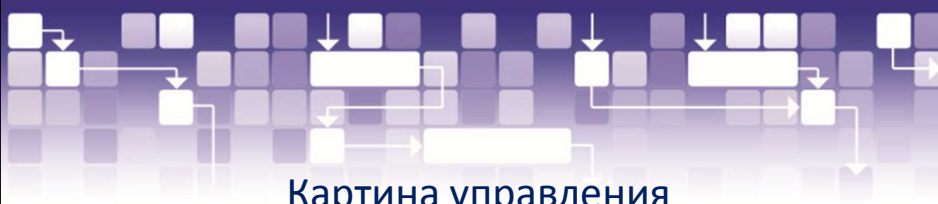
ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ
СЕЛЕНОВСКОГО АДМИНИСТРАТИВНОГО ОКРУГА
ГОРОДА МОСКВЫ В 2012 ГОДУ



БОГДАНОВ & ПАРТНЕРЫ

Международная он-лайн конференция
«Мотивация в проектах – 2013», 7-9 ноября 2012 г.

Международная он-лайн конференция «Мотивация в проектах – 2013»,
7-9 ноября 2012 г.



Картина управления

ТАКТИКА «КАК ДОЛЖНО БЫТЬ»
ПРАКТИКА «КАК ЕСТЬ»

Тактика «как должно быть»



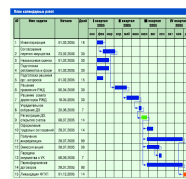
Практика «как есть»



Контракт/соглашение заключены



Общий проект найден



Базовый сценарий согласован




Работа кипит

Оценка успехов проекта/программы происходит всесторонне, регулярно,

НО

поздно искать виноватых, если у компаний-партнёров и их сотрудников НЕЗАВИСИМЫЕ показатели для схем мотивации.

Международная он-лайн конференция «Мотивация в проектах – 2013»,
7-9 ноября 2012 г.




Тенденции и перспективы

НАДСТРОЙКА МОТИВАЦИОННЫХ СХЕМ

Важно помнить о партнѐре

В компании-партнѐре:

- ✓ существуют свои мотивационные схемы
- ✓ проект/программа имеют разную ценность для разных компаний
- ✓ невозможно выполнить обязательства, не согласованные на бумаге
- ✓ существуют внутренние риски/угрозы срыва проекта или программы



БОГДАНОВ & ПАРТНЕРЫ

Международная он-лайн конференция
«Мотивация в проектах – 2013», 7-9 ноября 2012 г.

Мотивационная схема

Основа для построения схемы	Кто/как оценивает
Внешние условия, при которых возможна успешная реализация активности (например, партнёр выполнил обязательства). Оценка рисков/угроз срыва проекта или программы партнёром в рамках каждой активности.	Внутренняя оценка: аналитики, отдел по развитию бизнеса, проектные менеджеры
Ценность для компании отразить не в деньгах, а в перспективах от успеха реализации активности (например, рост бизнеса \ объемов заказов на 202%)	Внутренняя оценка: отдел по развитию бизнеса, коммерческий отдел
Согласовать на бумаге критичные работы проекта или программы, от которых зависит успех активностей: объемы работ, сроки, ресурсы	Внутренняя и внешняя оценка: задействованы проектные менеджеры, согласовать с проектными менеджерами партнёров.

Схема мотивации команды



Работая над проектом/программой, активности сотрудников увязываются с их Бонусами/призовыми баллами/ «морковками».

На каждом этапе.

Выполняя конкретный объем работ по проекту или программе, сотрудник получает % к премии.

Ему выгодно выполнить задачу, так как он знает ценность для компании, перспективы от успеха реализации активности и то, что он заработает СВОИ премиальные.

Схема мотивации команды

Но не только деньги мотивируют команду.

Вы можете привлекать партнёров и в рамках:

- ✓ Совместного обучения/тренингов;
- ✓ Развивающих (поощрительных) совместных поездок;
- ✓ Взаимного развития по направлениям интересов;
- ✓ Конкурсов детского творчества;
- ✓ Семейных выездов на природу;
- ✓ Team-buildingов

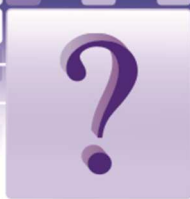


Не смотрите на организацию – партнёра как на врага, если вы планируете долгосрочное сотрудничество, не бойтесь делать совместные шаги в рамках мотивации команды.

БОГДАНОВ & ПАРТНЕРЫ

Международная он-лайн конференция
«Мотивация в проектах – 2013», 7-9 ноября 2012 г.

Международная он-лайн конференция «Мотивация в проектах – 2013»,
7-9 ноября 2012 г.



Время вопросов

Мотивация команды



Приводит к долгосрочному
взаимовыгодному сотрудничеству
тогда, когда ваши цели и методы
работы с компанией-
партнёром согласованы.