



Contenido de la conferencia:

HUMANWARE:

CONFLICTO Y NEGOCIACION EN LOS PROYECTOS DE CAMBIO DE IT

Lograr la medida del éxito de todo proyecto, dentro de los parámetros definidos (tiempo, recursos y alcance), manteniendo una buena relación de trabajo depende fundamentalmente del adecuado manejo del factor humano.

Cuando una organización decide emprender un cambio tecnológico, cliente y proveedor se embarcan en un proyecto de alta complejidad e impacto, que abarca desde la negociación del contrato del proyecto, hasta las negociaciones para el desarrollo e implementación del producto. Detrás del cambio de software, se están cambiando procesos, roles y responsabilidades y a veces la forma de entender y manejar un negocio.

Un Proyecto es un intento de cambio y cambio es a menudo sinónimo de conflicto, tanto a nivel personal como organizacional. Si estos conflictos no son manejados adecuadamente, disminuye la eficiencia con que el cambio se implementa, o lo impide totalmente. En este contexto, no pocas veces, los proyectos se vuelven una experiencia traumática y desgastante para los humanos involucrados.

Lograr la medida del éxito de todo proyecto, es decir, entregar el producto o servicio acordado, dentro de los parámetros definidos de tiempo, recursos y alcance, en el marco de una buena relación de trabajo, depende de la atención y adecuado manejo del factor humano implicado en el proceso.

CMI International Group

Head Office: Harvard Square Center, 124 Mount Auburn Street, Cambridge, MA. 02138 USA. - Tel.: (617) 576-5814

www.cmiigroup.com



El modelo Humanware tiene sus bases en el Proyecto de Negociación de Harvard, en el entendido que a lo largo del ciclo de vida de un Proyecto hay diferentes instancias de negociaciones medulares.

Esto implica necesariamente negociaciones a diferentes niveles:

- entre cliente y proveedor;
- entre las personas de las diferentes organizaciones, culturas, valores y creencias que conforman el equipo de proyecto;
- entre el equipo de proyecto y las diferentes áreas de la organización.

Las partes involucradas suelen poseer intereses y necesidades diferentes y deberán generar opciones creativas y de beneficio mutuo en pro de los objetivos del proyecto.

Es claro que a lo largo del ciclo de vida de un proyecto hay una intrincada red de negociaciones para las cuales nos conviene estar adecuadamente preparados y manejarlas de forma asertiva, logrando un equilibrio entre el contenido, o sustancia, de la negociación y el proceso de la misma.

El modelo Humanware jerarquiza la **prevención** de los problemas más frecuentes que sufren indefectiblemente los proyectos de cambio de IT. La curva de posibilidades de negociar y la curva de aparición de problemas son inversamente proporcionales. Un proyecto de cambio de IT, es comparable a la construcción de una casa, al inicio de un proyecto los potenciales problemas no son percibidos, son menores o parecen casi no existir. Sin embargo, a medida que el proyecto avanza las dificultades se incrementan, y lamentablemente, disminuyen las posibilidades de negociar.

El modelo HW permite efectuar una labor preventiva y una sensibilización organizacional para afrontar adecuadamente el proceso de cambio venidero.

CMI International Group

Head Office: Harvard Square Center, 124 Mount Auburn Street, Cambridge, MA. 02138 USA. - Tel.: (617) 576-5814

www.cmiigroup.com



Para ello recomendamos realizar un adecuado manejo del factor humano y velar por una buena relación entre las partes.

Asimismo es fundamental incentivar el compromiso de las personas significativas e influyentes, y generar en el personal una positiva predisposición al proceso, y un adecuado manejo de las expectativas.

El generar y mantener una adecuada relación de trabajo, aprendiendo a manejar las diferencias asertivamente disminuirá notoriamente las tensiones y los conflictos a nivel organizacional.

Por otra parte, la capacidad para aprender de las experiencias vividas, permite evitar incurrir en los errores ya cometidos.

El mantener una relación y comunicación fluida y un acercamiento entre las partes, propiciando la participación de las figuras claves y recabando sus opiniones y sugerencias de mejora, facilitará el entendimiento y el apoyo necesario para la concreción del proyecto.

La experiencia de CMI surge de actividades desarrolladas por más de veinte años en el mundo entero, trabajando con gente de diferentes culturas.

CMIIG posee acreditada experiencia generada en intervenciones de capacitación y consultoría a todos los niveles y en todas partes del mundo, lo que nos permite apoyar a nuestros clientes tanto en aspectos conceptuales como en recomendaciones específicas, resultado de nuestra formación.

La compañía ha desarrollado un sólido **"know how"** específico en proyectos informáticos y de cambio tecnológico, resultado de sus investigaciones y de su participación directa en múltiples proyectos en diferentes países.

CMI International Group

Head Office: Harvard Square Center, 124 Mount Auburn Street, Cambridge, MA. 02138 USA. - Tel.: (617) 576-5814

www.cmiigroup.com



Contamos con las **herramientas prácticas** para llevar a la realidad nuestros modelos y la **habilidad necesaria para utilizarlas y entrenar a otros para aplicarlas.**

CMIIG tiene flexibilidad necesaria para trabajar, tanto con macro organizaciones como con pequeñas y medianas empresas, en todos los rubros de la actividad humana.

Por CMI International Group

Valeria Bogadjian
Directora

CMI International Group

Head Office: Harvard Square Center, 124 Mount Auburn Street, Cambridge, MA. 02138 USA. - Tel.: (617) 576-5814

www.cmiigroup.com