



3.8 Verbeteren Effectiviteit en Klantgericht projectmanagement

Theoretische bouwstenen:

3.a Marketing

3.b NIMA C

3.c Verkooptechnieken

3.d Adviseren

3.8 Verbeteren van effectiviteit en klantgericht projectmanagement

3.9 Verandermanagement van fase 3 naar fase 4
(volgens model van Quinn)



3.8 Verbeteren van Effectiviteit en Klantgericht projectmanagement

Het rationeel doel model

In dit model wordt gekeken naar productiviteit en winst. De doel – middelentheorie die ten grondslag ligt aan deze benadering, gaat uit van de overtuiging dat duidelijke leiding productieve resultaten oplevert. Daarom wordt voortdurend de nadruk gelegd op processen als het verhelderen van doelen, rationele analyse en handelend optreden. Het klimaat in de organisatie is rationeel economisch en bij het nemen van beslissingen worden vooral het eindresultaat en de winst in overweging genomen.

3.8 Verbeteren van Effectiviteit en Klantgericht projectmanagement

Kwadrant 3 omvat de rollen van bestuurder en producent. Wanneer zijn deze rollen het meeste geschikt? Hoe vertaalt zich dat naar uw eigen praktijk? In deze bouwsteen werkt u die vertaalslag verder uit.



Inhoud:

1. Introductie business case
2. Opzet en aanpak
3. Uitwerking en implementatie

Tijdsduur: 3 dagdelen (3 x 1)