

项目管理:项目实施体会 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/473/2021_2022__E9_A1_B9_E7_9B_AE_E7_AE_A1_E7_c67_473296.htm 1.要努力改变游戏规则，开始的时候WY明显处于优势的地位，使得实施做得很被动，这时就要学会用自己的专业性及其它方面的优势来与他PK，使他有一种认同感，否则事会越做越麻烦；2.要积极的学会调动对方的资源，XX实施，LT的加入是一个非常重要的点。到了后期，任务越来越重了，如果单纯依靠自身的力量，这事麻烦大了，一些基础的工作，需要别人来做，同时这事WY肯定不做，当时北京公司没有相关的资源，后来与XX协调，LT加入到实施中。事实证明，他的加入使后期的工作顺利了许多；3.培训最后是做现场操作培训，XX系统的使用，如果不去优山美地等项目部做培训，使用难度会比较大。要现场解释他们的问题，这不可避免的涉及到他们自身利益的考量，要打消他们在这方面的顾虑，否则他们会想出100个理由不用系统；4.不能用太技术化的语言来面对客户，对于我们可能是非常幼稚的问题，但从他们眼中可能情况就不一样了，要多从业务的角度来与他们对话；5.要成功抑制他们的需求，用户的需求如果不抑制，是无限成长的。这里不是不让用户提需求，而是要对需求分等级：核心需求（影响业务流程及使用的）、非核心需求（不影响使用，但会影响使用效率等的问题）。当然领导提出的需求要划到核心需求里面。在售前的过程中给客户绘制美好的蓝图，并且无限制地扩大客户的需求，成功的实施顾问在与客户进行接触的过程中，就应该有让客户狂热的头脑降温的意识。这一点

在前期做得不够好；6.与客户沟通，要尽量避免直接的冲突，注意沟通的技巧，要做到有礼有节，以理服人，但在需要改变游戏规则的时候，也有可能要利用一下冲突。就算是发生了直接冲突，也不能将情绪带到后面的工作当中，并事先说明对事不对人。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com