

Záznam z diskuze dne 12.11.2025, téma "Spolupráce se sponzorem"

1. terminologie

- *Jak se liší a používají pojmy sponzor / vlastník / garant / owner?*

V každé firmě je to jinak, někdy přímo aopak než jinde.

- *Jaká je ideální dynamika sponzor vs. garant projektu? Sponzor je často taková šedá eminence, která jen dozoruje a ozve se v případě, že něco není podle něho. Odpovědnost přenechává garantovi. Jak docílit vzájemného respektu, protože garant je ve větším detailu, ale má jiné názory?*

Musí se spolu dohodnout a vymezit si odpovědnosti. Musí se to vyjasnit předem.

Nelze zachraňovat celý svět.

2. vztahy

- *Jak daleko by měl PM zajít v řízení sponzora? Kde je hranice mezi zdravým proaktivním přístupem a mikromanagementem shora?*

Zjistit jak ten člověk funguje (ve smyslu vztahy – pořádek) a vyhovět mu.

- *Jak sladit očekávání sponzora s dosažitelným rámcem projektu?*

Argumentovat, vysvětlovat dopady. Ustát a pochopit jej.

- *Jak odřídit změnu sponzora?*

Zverifikovat s ním znovu cíle

3. autorita

- *Jak se nenechat zvalcovat autoritou sponzora? Jak ustát tlak a stále poskytovat objektivní informace?*

Viz mikromanagement

Pasivní rezistence

- *Jak postupovat když sponzor stále nafukuje scope po zahájení fáze exekuce (přidává funkcionality, napadají ho další vylepšení apod.)?*
- *Jak spolupracovat se sponzorem, když chce často měnit scope, již rozjetého projektu. Ne jen jeho nafukování, ale například záměnu a podobně?*

Change management,

Requirement traceability matrix,

Nabídnout jako nový projekt.

4. pasivita

- *Jak pracovat se sponzorem, který se ke sponzorství nehlásí?*
- *Jak zajišťujete aktivní nebo přímo proaktivní přístup stakeholderů k projektu, engagement stakeholderů v projektu?*

Soft skills PM: schopnost najít motivaci

U proaktivity pozor na mikromanagement