

# **PREGUNTAS FRECUENTES QUE SE SUSCITAN EN EL PROGRAMA “GESTIONANDO PROYECTOS” ESTUDIANTES**

## **1. ¿Cómo buscar clientes?**

Atendiendo al seminario que se organiza al efecto. Es importante echar una ojeada a la información facilitada al efecto en Aula Virtual.

Es recomendable que vayáis haciendo una lista de posibles contactos de vuestro entorno que puedan ser potenciales clientes

## **2. ¿Hay que pensar primero en un tema o en alguien que pueda ser cliente?**

Es preferible pensar en un cliente. Cliente, es alguien que tiene una necesidad y que vosotros vais a trabajar para que ésta pueda resolverse. Hay procurar tener varios clientes y a lo mejor cada uno de éstos os propone distintos temas a resolver.

## **3. ¿Quién puede ser un cliente?**

Organizaciones que se plantean un evento especial y necesitan que se les ayude a organizarlo, empresas que piensan en introducir cambios en sus instalaciones, o en su localización. ONG's, Ayuntamientos, entidades locales, clubes deportivos.

## **4. ¿Qué es un buen cliente?**

Alguien que sabe lo que necesita, que espera resultados de vosotros, que os exige y que no quiere perder su tiempo.

Un cliente así os va a empujar a hacer un buen trabajo.

## **5. ¿Qué tipo de cliente no os conviene?**

Quien no tiene claro lo que quiere. O no le importa lo que podáis hacer. No espera nada de vosotros. Puede suceder que crea que os está haciendo un favor diciendo que si necesitáis un cliente, ahí esta él.

## **6. ¿Cómo dirigirme a un cliente?**

Una vez elegida la lista de posibles clientes, toca dirigirse a ellos para explicarles el contenido del Programa. Es importante, que preparéis esa reunión, cuidad el lenguaje y vestuario, tened preparado lo que vais a decir y a ser posible, conoced de antemano a que se dedica la empresa a la que os dirigís. No conviene que os dirijáis todos juntos al mismo cliente, repartiros el

trabajo. Si ni siquiera sabéis lo que vais a contar, el cliente no os entenderá y por lo tanto no os encomendará ningún trabajo.

Para apoyaros en la reunión podéis dejar al cliente el tríptico del Programa, así como la referencia del Área de Proyectos donde además de toda la información necesaria, se encuentran los teléfonos y correos electrónicos de los profesores, que atenderán cualquier duda que puedan tener los clientes con los que contactéis.

### **7. ¿Qué dedicación supone el Programa/ asignatura?**

Se estima que la dedicación sea aproximadamente 400 horas por cliente. La mayor parte de los mismos los empleáis después en reuniones para el desarrollo del trabajo para el cliente

### **8. ¿Cómo formar el grupo?**

Es muy importante que todos los componentes podáis disponer de tiempo para reuniones. Si vuestras horas disponibles no coinciden, mejor es que busquéis otros compañeros, porque ibais necesariamente a tener confrontaciones entre vosotros.

### **9. ¿Qué es un tema de alcance bajo?**

Nos referimos así a aquellos temas cuyo esfuerzo de realización queda por debajo de la dedicación esperada dentro del Programa.

### **10. ¿Puede un grupo decidirse por realizar un tema por el que tenga especial interés?**

La decisión final sobre el cliente y sobre el tema en que trabajar, la toma el grupo. El tutor del grupo les dará su opinión sobre los temas que se barajan. Pero la decisión última la toman los miembros del grupo y el tutor les ayudará a que su trabajo, sobre el tema elegido, sea el mejor posible.