PMI-PMOCP® – PMI Project Management Office Certified Professional

PMI

- **Nível:** Intermédio
- **Duração:** 12h

Sobre o curso

Domine as práticas mais atuais na gestão de PMOs e prepare-se para a certificação PMI-PMOCP®.

Neste curso os participantes vão estruturar, implementar, evoluir e gerir um **PMO (Project Management Office)** moderno e centrado no cliente, com foco em entrega de valor, serviços estratégicos, táticos e operacionais, aplicando os conceitos do PMO Value Ring Framework™ e práticas orientadas à geração contínua de valor organizacional.

Este curso atende ao requisito de formação de 12 horas necessárias para realizar o exame de certificação PMI-PMOCP®, preparando os formandos para o mesmo. O exame de certificação não está incluído no curso.

Por outro lado, este curso permite obter 12 PDU, no caso de renovação de uma certificação.

Destinatários

- Profissionais de Gestão de Projetos, tais como: PMO Leaders, PMO Team Members, Project Managers & Coordinators.
- Profissionais que pretendam realizar o exame de certificação PMI-PMOCP®, para validarem a sua experiência em PMO.
- Profissionais que pretendam melhorar as suas competências nesta área, maximizando o seu impacto e assegurando a entrega de valor na sua organização, permitindo apoiar, criar e liderar um PMO.

Objetivos

No final deste curso, os participantes deverão ser capazes de:

- **Compreender o papel atual e futuro dos PMOs**, incluindo seus desafios e evolução além de modelos tradicionais;
- **Adotar uma abordagem de PMO como provedor de serviços**, com mentalidade orientada a resultados e centrada no cliente;

- **Identificar os principais clientes do PMO**, compreender suas expectativas e alinhar os serviços oferecidos aos resultados esperados;
- **Reconhecer os serviços mais comuns prestados por PMOs** e sua correlação com o nível de maturidade organizacional;
- **Aplicar os conceitos e práticas do PMO Value Ring Framework™**, estruturando serviços estratégicos, táticos e operacionais conforme o contexto organizacional;
- **Analisar os elementos da linha de base organizacional**, como estratégia, cultura, estrutura e setor, adaptando o PMO às particularidades da organização;
- **Definir os componentes estruturais essenciais de um PMO eficaz**, como mandato, governança e estratégia de longo prazo;
- **Aplicar o Ciclo de Experiência do Cliente do PMO**, conduzindo as etapas de exploração, design, implantação, aprimoramento e realização de valor;
- **Implementar o Flywheel (volante) de geração de valor do PMO**, seguindo os 10 passos para garantir a entrega contínua de valor percebido pela organização;
- **Promover a melhoria contínua e a evolução da maturidade do PMO**, alinhando-o com os objetivos estratégicos da organização e com a expectativa dos seus stakeholders.

Condições

Para particulares

• 10% do valor total pago no ato da inscrição; restante valor até 7 dias antes do início do curso.
• Formandos não residentes em Portugal: pagamento de 50% no ato da inscrição.
• Possibilidade de pagamento em até 12 prestações mensais sem juros via Cofidis Pay (até 2.500€, sujeito a aprovação).
• Possibilidade de beneficiar do Cheque Formação+Digital até 750€ (conforme elegibilidade).
• Isenção de IVA para particulares.

Para empresas

• Empresas nacionais: pagamento a 30 dias, contra fatura (acresce IVA à taxa legal em vigor).
• Empresas da UE e fora da UE: valores isentos de IVA e pagamento a pronto.

Pré-requisitos

Para a formação

Dado que esta formação prepara para o exame de certificação PMI-PMOCP®**,** os formandos deverão estar enquadrados com os critérios de elegibilidade definidos pelo PMI® para a candidatura ao exame.

Para o exame

- Ensino secundário completo, como diploma do ensino secundário, GED (desenvolvimento educacional geral) ou o equivalente a nível internacional
- 3 anos de experiência relacionada com projetos OU ter a certificação PMP válida
- 10 horas de formação em PMO (Project Management Office)

Programa

- Conceitos Essenciais
- Compreender o PMO
- Gerar valor com um PMO provedor de serviços
- Construir um PMO centrado no cliente
- Serviços de PMO mais comuns
- PMO Value Ring Framework™
- Elementos da linha de base organizacional
- Componentes Estruturais do PMO
- Ciclo de Experiência do Cliente do PMO
- Flywheel de PMO de geração de valor

1. Conceitos Essenciais

Compreender o PMO

- Desafios enfrentados pelos PMOs modernos
- O Futuro dos PMOs: Para além dos Modelos Únicos

Gerar valor com um PMO provedor de serviços

- O modelo de provedor de serviços em PMOs
- Implementar uma mentalidade de provedor de serviços
- Tornar-se um PMO centrado no cliente
- Etapas práticas para fortalecer um PMO orientado a serviços

Construir um PMO centrado no cliente

- Princípios de um PMO centrado no cliente
- Definir os clientes do PMO
- Identificar as expectativas dos clientes do PMO
- Os 30 Resultados Potenciais do PMO
- Serviços e Maturidade do PMO

Serviços de PMO mais comuns

- Maturidade do Serviço PMO

2. O PMO Value Ring Framework™

- Serviços estratégicos
- Serviços Táticos
- Serviços Operacionais

O novo framework PMO Value Ring™

Elementos da linha de base organizacional

- Estratégia Organizacional: A Bússola Orientadora do seu PMO
- Cultura Organizacional e Maturidade: Forças Invisíveis, Mas Poderosas
- Estrutura organizacional: o projeto de integração do seu PMO
- Perfil específico do setor: adaptando seu PMO a realidades únicas
- Reunindo tudo

Componentes Estruturais do PMO

- Os três pilares de um PMO bem estruturado
- Mandato do PMO: Definindo Propósito e Escopo
- Governança do PMO: Estabelecendo Controle e Responsabilidade
- Estratégia de PMO: Planejando para o Sucesso a Longo Prazo
- Considerações finais

Ciclo de Experiência do Cliente do PMO

- O que é o Ciclo de Experiência do Cliente do PMO?
- Etapa 1: Exploração – Estabelecendo as bases para a evolução
- Etapa 2: Design – Elaboração do Projeto para Valor
- Etapa 3: Implantação – Dando vida à visão do PMO
- Etapa 4: Aprimoramento – Elevando o desempenho e a maturidade
- Etapa 5: Realização – Solidificando o Valor do PMO
- Conclusão

Flywheel de PMO de geração de valor

- Desvendando o Volante: Os 10 Passos para a Geração de Valor
- 1. Consciencialização
- 2. Avaliação de necessidades
- 3. Proposta de Valor
- 4. Desenvolvimento de Serviços
- 5. Integração do serviço
- 6. Operação do serviço
- 7. Monitorização do serviço
- 8. Melhoria do Serviço
- 9. Entrega de valor
- 10. Reconhecimento de Valor
- Conclusão