Programa de Formação PAPP PROGRAMA ADVANCED PROJECT PROFESSIONAL

Conteúdo Programático

Curso 4 - **Análise de Negócios e Gestão de Requisitos**

Carga Horária Total: 16h

Uma boa análise de negócios e gestão os requisitos procura identificando os problemas e oportunidades da organização, buscar a solução mais adequada para agregar valor ao negócio e o sucesso dos projetos.

Desenvolve a capacidade de entender os requisitos que os stakeholders e o ambiente trazem e de que forma consegue equilibrar o atendimento às necessidades e a viabilidade do projeto.

Vamos conhecer técnicas para elucidar, classificar, rastrear e controlar os requisitos do projeto de forma que atendam às necessidades elencadas para os objetivos do projetos que agrega valor ao negócio.

Esse curso desenvolve a capacidade de um profissional de projetos entender a demanda de negócios da organização, fazendo uma análise detalhada e alinhada aos requisitos que representam e tangibilizam essa demanda.

Haverá também o entendimento dos papéis e responsabilidades, os processos e as atividades envolvidas na análise de negócios e na gestão de requisitos de um projeto, reunindo as boas práticas na visão do PMI, IIBA, e IPMA com a aplicação de ferramentas e técnicas essenciais para a execução dos processos.

Utilizaremos cases que ajudarão na compreensão dos conceitos envolvidos na análise de negócios, bem como na gestão de requisitos, além de permitir o compartilhamento de experiências. Serão realizados exercícios e dinâmicas, com a aplicação de ferramentas e técnicas mais utilizadas no mercado que permitirão potencializar novos conhecimentos fundamentais para o sucesso dos projetos e, consequentemente, para a organização.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Bloco 1: A Análise de Negócios e a profissão
1.1 O que é Análise de Negócios?
1.2 Quem realiza o trabalho de Análise de Negócios?
1.3 O que faz um Bom Analista de Negócios
1.4 Habilidades essenciais para o Analista de Negócios
1.5 Os princípios da função de Analista de Negócios
1.6 O ambiente organizacional e o valor da Análise de Negócios
1.7 A Análise de Negócios em portfólios, programas e projetos
1.8 As certificações

Bloco 2: Gerenciando os Requisitos
2.1 Qual o objetivo da gestão de requisitos?
2.2 Os ciclos de desenvolvimento do projeto e os impactos dos requisitos
2.3 Categorias de requisitos
2.4 Como obter os requisitos na prática
2.5 Modelando e documentando os requisitos
2.6 A Comunicação efetiva dos requisitos
2.7 Garantindo que os requisitos foram implementados

Bloco 3: Relacionamento entre o Analista de Negócios e as outras funções
3.1 O Analista de Negócios e o Gerente de Projetos
3.2 O Analista de Negócios e o Analista de Sistemas
3.3 O Analista de Negócios e o Product Owner (PO)
3.4 O Analista de Negócios e o Time de Solução
3.5 O Analista de Negócios e outros Stakeholders

Bloco 4: Avaliando os problemas ou oportunidades do negócio
4.1 Identificar o problema ou oportunidade
4.2 Avaliar a situação atual
4.3 Determinar a situação futura
4.4 Determinar alternativas viáveis e providenciar recomendações
4.5 Facilitar o desenvolvimento do rodmap do produto
4.6 Identificar as partes interessadas
4.7 Criar o Business Case

Bloco 5: Avaliando os problemas ou oportunidades do negócio
5.1 Iniciando um projeto
5.1.1 Apoiar no desenvolvimento da formalização do projeto
5.2 Planejando as atividades de análise de negócios
5.2.1 Conduzir a análise das partes interessadas
5.2.2 Determinar o engajamento das partes interessadas e a abordagem de comunicação
5.2.3 Conduzir o planejamento da análise de negócios
5.3 Planejando a gestão de requisitos
5.3.1 Determinar a abordagem da elicitação

5.3.2 Determinar a abordagem da análise de negócios
5.3.3 Determinar a abordagem da rastreabilidade e monitoramento dos requisitos e de outros componentes
5.4 Determinar a abordagem para avaliação da solução

Bloco 6. Executando, monitorando, controlando e liberando a solução do projeto
6.1 Executando as atividades de Análide de Negócios e Gestão de Requisitos
6.1.1 Preparar para transição para a situaçao no futuro
6.1.2 Preparar para a elicitação de requisitos
6.1.3 Conduzir a elicitação de requisitos
6.1.4 Confirmar o resultado da elicitação de requisitos
6.1.5 Criar e analisar modelos
6.1.6 Definir e elaborar os requisitos
6.1.7 Definir critérios de aceite
6.1.8 Verificar os requisitos
6.1.9 Validar os requisitos
6.1.10 Priorizar os requisitos e outras informações do produto
6.1.11 Identificar e analisar os riscos do produto
6.1.12 Analisar as alternativas para o design do produto/solução
6.1.13 Estabelecer relacionamentos e dependências
6.1.14 Selecionar e aprovar os requisitos
6.1.15 Avaliar os resultados da aceitação e o encaminhamento dos defeitos
6.2 Monitorando e controlando as atividades de Análise de Negócios e Gestão de Requisitos
6.2.1 Gerenciar as partes interessadas e a comunicação
6.2.2 Avaliar o desempenho da Análise de Negócios
6.2.3 Gerenciar as mudanças de requisitos e de outras informações do produto
6.3 Liberando a solução
6.3.1 Obter o aceite da solução

SME (Subject Matter Expert):

Marcelo Neves - Consultor e Professor

Marcelo Neves é autor e palestrante em análise de negócios. É formado em Ciência da Computação e pós-graduado em gestão de projetos pela UFRJ. É autor do livro Managing Business Analysts e do livro Aprenda Análise de Negócios e Conquiste a Certificação CBAP. É certificado pelo IIBA e tem mais de 20 anos de experiência. É coautor da versão 3.0 do BABOK - Corpo de Conhecimento em Análise de Negócios. Participou da escrita do livro Managing Business Analysts e do livro Aprenda Análise de Negócios e Conquiste a Certificação CBAP. Atualmente preside o Capítulo Rio de Janeiro do Instituto Internacional de Análise de Negócios.