

Program szkolenia:

Metody analizy przedwdrożeniowej

Informacje:

Nazwa:	Metody analizy przedwdrożeniowej
Kod:	analiza-mapw
Kategoria:	Analiza biznesowa
Odbiorcy:	developerzy, architekci, analitycy, Scrum Masters, liderzy zespołów, Product Owners, liderzy techniczni
Czas trwania:	2 dni
Forma:	50% wykład, 50% ćwiczenia i warsztaty

Szkolenie pozwoli Ci nauczyć się prowadzenia analizy przedwdrożeniowej w taki sposób, aby komunikować się z klientem językiem wartości biznesowej, budować jego zaangażowanie w proces analizy i zapewnić jego satysfakcję z udanego wdrożenia. Wyeliminujesz wielokrotne powroty do tych samych zagadnień, uprościsz komunikację z klientem i zyskasz lepsze zrozumienie jego kontekstu biznesowego, pozycjonując się jako partner biznesowy. Dla organizacji oznacza to unikanie zaskoczenia klienta wzrostem zakresu prac, mniej poprawek i negocjacji, lepiej dopasowane wdrożenia oraz powtarzalne procesy analizy, które przyspieszą kolejne wdrożenia.

Szczegółowy program:

1. Moduł 1: Podstawy analizy przedwdrozeniowej

- 1.1. Różnica między analizą techniczną a analizą biznesową
- 1.2. Rola specjalisty ds. wdrożeń jako partnera biznesowego
- 1.3. Typowe błędy w komunikacji z klientem

2. Moduł 2: Mapowanie kontekstu biznesowego klienta

- 2.1. Identyfikowanie kluczowych interesariuszy wdrożenia
- 2.2. Analiza wpływu interesariuszy na sukces projektu
- 2.3. Rozpoznawanie procesów biznesowych klienta

3. Moduł 3: Odkrywanie i precyzowanie potrzeb biznesowych

- 3.1. Techniki odkrywania prawdziwych potrzeb biznesowych
- 3.2. Odróżnianie potrzeb od sugestii rozwiązań
- 3.3. Struktura konwersacji odkrywającej potrzeby

4. Moduł 4: Formułowanie celów biznesowych

- 4.1. Przekształcanie potrzeb w mierzalne cele biznesowe
- 4.2. Ustalanie kryteriów sukcesu wdrożenia
- 4.3. Budowanie wspólnej wizji z klientem

5. Moduł 5: Funkcjonalności konfigurowane a custom development

- 5.1. Metodyka oceny złożoności wymagań
- 5.2. Identyfikowanie funkcjonalności standardowych
- 5.3. Rozpoznawanie potrzeb customizacji
- 5.4. Szacowanie wpływu na budżet i timeline

6. Moduł 6: Komunikowanie postępów w języku wartości

- 6.1. Schemat SPIRA do prezentowania rekomendacji

6.2. Raportowanie postępów w kontekście celów biznesowych

6.3. Budowanie zaufania przez transparentność

7. Moduł 7: Tworzenie i prezentowanie roadmapy prac

7.1. Elementy skutecznej roadmapy wdrożeniowej

7.2. Mapowanie zależności między zadaniami i fazami

7.3. Identyfikowanie kluczowych kamieni milowych

7.4. Dostosowywanie poziomu szczegółowości do odbiorcy

7.5. Komunikowanie roadmapy różnym grupom interesariuszy

7.6. Zarządzanie zmianami w roadmapie

8. Moduł 8: Zarządzanie oczekiwaniami klienta

8.1. Techniki budowania zaangażowania klienta w proces

8.2. Proaktywna komunikacja ryzyk i ograniczeń

8.3. Metody przekonywania do optymalnych rozwiązań