BO·TT·EGA
IT minds

Program szkolenia:

Algorytmy dogadywania się

Informacje:

Nazwa:	**Algorytmy dogadywania się**
Kod:	**Agile-alg**
Kategoria:	Agile Software Development
Odbiorcy:	liderzy zespołów, liderzy techniczni, architekci, management, analitycy, developerzy, Scrum Masters, testerzy, DevOps, Product Owners
Czas trwania:	2 dni
Forma:	30% wykłady / 70% warsztaty

Szkolenie jest przeznaczone dla wszystkich, którzy w trakcie wytwarzania produktu programistycznego mają kontakt z klientem lub użytkownikami. Jest to zatem szkolenie dla programistów pracujących zgodnie z filozofią Agile.

Aby rzetelnie wykonać swoją pracę potrzebują często kontaktować się z klientem, użytkownikami i precyzować ich oczekiwania. Jest to również szkolenie dla analityków, których zadaniem jest pracowite odkrywanie wymagań do systemu informatycznego i przekładanie ich na język techniczny. Słowem jest to szkolenie dla wszystkich, którzy wciąż zadają sobie pytanie „Jak rozmawiać z klientem, który nie wie, czego chce?”.

Zalety szkolenia:

- Twoje rozmowy z klientem na temat wymagań staną się łatwiejsze dzięki uporządkowanemu procesowi
- Zauważysz nagły spadek nieporozumień między Tobą a klientem wynikający z tego, że zaczniesz trafnie identyfikować jego oczekiwania
- Dokumentacja, którą będziesz przygotowywać stanie się bardziej precyzyjna i jednocześnie oszczędna w formie
- Z łatwością odróżnisz te wymagania, które są dla klienta naprawdę istotne od tych, które można pominąć
- Za każdym wymaganiem ukrywa się korzyść, której klient się spodziewa lub problem, którego chciałby uniknąć. Dzięki temu szkoleniu szybko odnajdziesz jedno i drugie
- Już nigdy nie będziesz miał problemu z jednoznacznym określeniem, jakie ustalenia padły podczas spotkania z klientem.

BO·TT·EGA
IT minds

Szczegółowy program:

1. Co znaczy myśleć biznesowo?

- 1.1. Nonszalancja programistów
- 1.2. Struktura pojęcia biznesowego

2. Wspólna wizja

- 2.1. Wizja a zakres systemu
- 2.2. Formułowanie wizji
- 2.3. Nazwy są ważne
- 2.4. Wizja jest współdzielona, albo nie ma jej wcale
- 2.5. Komunikowanie wizji
- 2.6. Kiedy wizja bywa niebezpieczna

3. Sztuka zadawania pytań

- 3.1. Co to znaczy patrzeć z perspektywy klienta?
- 3.2. Jak utrzymać samoświadomość w trakcie rozmowy?

4. Odkrywanie potrzeb

- 4.1. Kto prowadzi rozmowę?
- 4.2. Czym jest „potrzeba”?
- 4.3. Odkrywanie potrzeb
- 4.4. Odróżniaj potrzebę od sugestii rozwiązania
- 4.5. Która z potrzeb jest tą właściwą?
- 4.6. Używanie User Stories do odkrywanie potrzeb

5. Konkretyzowanie wymagań

- 5.1. Podstawowa struktura rozmowy
- 5.2. Jak pytać o konkrety?

BOTTEGA IT minds

5.3. Kiedy i jak sugerować alternatywne rozwiązania?

6. Pytania trafiające w samo sedno

6.1. Bufor bezużytecznych odpowiedzi

6.2. Odpowiedzi świadczą o pytaniach

6.3. Pytania zamknięte i otwarte

6.4. Stop/Continue Questions

6.5. Participant/Observer Questions

6.6. What…if Questions

6.7. Sequence/Option Questions

6.8. Framed Questions

7. Techniki budowania kontaktu

7.1. Mechanika, a chemia rozmowy

7.2. Technika Parafrazy

7.3. Aktywnie słuchanie

7.4. Technika pozytywnej intencji

7.5. Komunikowanie się językiem osobistym w duchu Nonviolent Communication