

## Program szkolenia:

# Techniczne podstawy mindsetu konsultanta

### Informacje:

<b>Nazwa:</b>	<b>Techniczne podstawy mindsetu konsultanta</b>
<b>Kod:</b>	<b>career-mindset</b>
<b>Kategoria:</b>	Kariera
<b>Odbiorcy:</b>	analitycy, developerzy, architekci
<b>Czas trwania:</b>	3 dni
<b>Forma:</b>	50% wykłady / 50% warsztaty

---

### W idealnym świecie klient powinien mieć świadomość, że:

- Maksymalizując potencjał swojego działu IT i minimalizując różnicę między inżynierami a biznesem, możesz zdobyć decydującą przewagę nad konkurencją.
- Dzięki doszlifowanym umiejętnościom analitycznym i logicznemu myśleniu, ludzie z IT mogą pomóc Ci nie tylko w tworzeniu doskonałego kodu, ale także w rozwiązywaniu realnych problemów biznesowych.

Pokażemy Ci, jak dostrzec szerszą perspektywę, uczynić swoich inżynierów partnerami biznesowymi, którzy mówią tym samym językiem co klient. Podczas trzydniowych warsztatów zrozumiesz strategiczny aspekt projektowania zorientowanego na autonomiczne, produktywane domeny biznesowe. Bez kodowania, bez modelowania. Zamiast tego wyposażymy Cię w narzędzia do destylacji istoty Twojego biznesu.

### Szkolenie podzielone jest na trzy sekcje:

- Minimalizacja różnicy językowej poprzez budowanie i pielęgnowanie wspólnego języka biznesowego (tzw. Wszechobecny Język)
- Jak destylować istotę Twojego biznesu i ustalać priorytety
- Jak to działa: jak zmienić sposób, w jaki tworzymy oprogramowanie

## Szczegółowy program:

### 1. „Znowu IT mówi o swoich bzdurach...”

1.1. Jak rozmawiać o oprogramowaniu

1.2. Inżynierowie jako techniczni partnerzy biznesowi

1.3. Wszechobecny Język

1.4. Utrzymywanie zdrowych pętli informacyjnych

1.5. Techniki zarządzania spotkaniami

1.6. Przyjęcie kultury zdalnej (opcjonalnie)

1.7. Zrozumienie kontekstu kluczowych decyzji biznesowych

1.7.1. Zrozumienie kontekstu decyzji poprzez wprowadzenie Rekordów Decyzji Architektonicznej

1.7.2. Używanie metafor dzielenia się wspólną wizją i wiedzą pomiędzy inżynierami a biznesem

1.7.3. Dzielenie się materiałami warsztatowymi

### 2. „Potrzebujemy kolejnej platformy inwestycyjnej z wsparciem dla kryptowalut, NFT, rzeczywistości rozszerzonej, AI i całej tej rzeczy z wieloświatem...”

2.1. Dlaczego projekty nie są dostarczane na czas i nie spełniają rzeczywistych potrzeb klientów

2.2. Ekstrakcja istoty Twojego biznesu

2.2.1. Tablica wizji produktu

2.2.2. Kosztowe weryfikowanie hipotez, założeń i teorii

2.2.3. Przyjęcie eksperymentalnego podejścia

2.2.4. Słoń w pokoju - identyfikacja krytycznych, ale często ignorowanych problemów

2.3. Wyszukiwanie autonomicznych domen biznesowych: zastosowanie strategii dziel i rządź do definiowania i rozumienia złożoności biznesu

2.3.1. Główne domeny - skupienie się na konkurencyjnej przewadze

2.3.2. Domeny pomocnicze - wyszukiwanie niekrytycznych obszarów biznesowych

2.3.3. Domeny generyczne - wyszukiwanie wielokrotnego użytku, gotowych do użycia obszarów biznesowych

2.3.4. Domeny wschodzące - bycie wrażliwym na innowacje

2.4. Zrozumienie priorytetów

2.4.1. Mapowanie Wardleya

2.4.2. Wykresy głównych domen

2.5. Zrozumienie szerszej perspektywy - wprowadzenie błyskawicznie szybkich i skutecznych technik warsztatowych

2.5.1. Event Storming - big picture level

2.5.2. Wyszukiwanie kluczowych procesów

2.5.3. Mapowanie historii użytkowników

2.6. Wyszukiwanie granic kontekstowych w celu budowy precyzyjnego języka i skutecznego zarządzania rosnącymi zależnościami między zespołami

2.6.1. Heurystyki odkrywania kontekstów

2.6.2. Mapy kontekstów

2.6.3. Bounded Context Canvas

### **3. „Dobrze, ale na koniec dnia musimy wyprodukować działający projekt...”**

3.1. Poprawa przepływu wiedzy domenowej

3.2. Mapowanie przykładów jako sposób na wyjaśnienie wymagań

3.3. Prototypy vs Eksperymenty domenowe

3.4. Techniki poprawy pętli informacyjnej użytkowników