

## Formation Soft Skills en Ingénierie des Exigences Elucidation, négociation et priorisation

### Référence : FSKIE

### Durée

3 jours

### Public

Business Analyst, Analyste Métier, Analyste Système, Responsable Produit.

### Prérequis

Connaissance des fondamentaux de l'ingénierie des exigences.

Idéalement, les participants seront certifiés en ingénierie des exigences (IREB-CPRE) ou Business Analyst (IIBA-CBAP ou IQBBA).

### Méthodes et moyens pédagogiques

Formation animée par un consultant senior certifié IREB-CPRE.

Cette formation comprend des exercices et des travaux pratiques en groupe pour chaque partie du programme.

Une large place est laissée aux échanges et à des exemples interactifs.

### Validation des acquis

Afin de mesurer les acquis de formation de chaque stagiaire par rapport aux objectifs pédagogiques du cours, le formateur prend en compte les différentes évaluations effectuées durant la formation présente.

### Objectif

Cette formation a pour objectif de faire monter en compétences les personnes directement impliquées dans les activités d'ingénierie des exigences en développant leurs compétences comportementales et personnelles, aussi appelées « soft skills ».

Lors de cette formation, les participants apprendront à :

- connaître les activités et comprendre les enjeux de l'élucidation, de la négociation et de la priorisation en ingénierie des exigences,
- connaître les différentes techniques d'élucidation, de négociation et de priorisation,
- savoir choisir et mettre en œuvre les techniques d'élucidation, de négociation et de priorisation dans leur contexte,
- s'entraîner sur différentes techniques d'élucidation, de négociation et de priorisation sous la forme de travaux pratiques et d'exercices.

### Programme

- ✓ Rappeler les fondamentaux et les principes généraux de l'ingénierie des exigences
- ✓ **Partie I – Elucider les exigences**
  - Objectifs de l'élucidation
  - Contexte du système
  - Sources d'exigences
  - Buts des parties prenantes
  - Modèle de Kano
  - Techniques d'élucidation : techniques de questionnement, techniques d'observation, techniques de créativité, techniques basées sur les artefacts existants, techniques d'atelier collaboratif facilité, techniques support à l'élucidation
- ✓ **Partie II – Négocier les exigences**
  - Objectifs de la négociation
  - Types de conflits sur les exigences
  - Activités de négociation
  - Techniques de résolution des conflits : accord, compromis, formation de variantes, vote, le chef a toujours raison, méthodes analytiques
- ✓ **Partie III – Prioriser les exigences**
  - Objectifs de la priorisation
  - Critères de priorisation
  - Techniques de priorisation : ranking, points de vote, modèle de Kano, planning Poker, matrice coût/valeur, méthode analytique