



# Habilidades de Facilitación para Analistas de Negocios

## Comunicación y Solución de Problemas

### Salón de Clase Tradicional

Curso No. 3022

Duración: 3 Días

Créditos: 21 PDUs / 2.1 CEUs

### Salón de Clase Virtual

Curso No. 8922

Duración: Seis sesiones de tres horas

Créditos: 18 PDUs / 1.8 CEUs



Este curso es parte del Programa de Certificación en Análisis de Negocios (BACP™) de IIL, un programa extenso diseñado para proveer las habilidades principales, conocimientos y experiencia práctica necesaria para tener éxito como Analista de Negocios en el entorno global actual.

Este curso le enseña los métodos necesarios para organizar y realizar eventos de recopilación de información. Combina lo básico de la toma de decisiones graficas y de la modelación con habilidades de facilitación, comunicación y administración de juntas o reuniones.

### Prerrequisitos

No existen prerrequisitos para este curso – es bueno tanto para personas novatas como experimentadas que necesitan obtener requisitos del negocio o solucionar problemas del negocio.

### Nivel del Curso

Básico/Intermedio

### Quién Debe Asistir

Es importante que usted asista si:

- Trabaja como Analista de Negocios
- Define y administra requisitos a lo largo del ciclo de vida de desarrollo
- Obtener información a partir de los interesados para definir los requisitos
- Solucionar problemas del negocio

### Enfoque de Desempeño

- Análisis de Negocios
- Definir las soluciones a problemas de negocios
- Obtención de requisitos
- Facilitación de reuniones/juntas
- Habilidades y técnicas de negociación
- Análisis de decisión

### Lo que Usted Aprenderá

Usted aprenderá a:

- Adquirir la información necesaria para la definición de los requisitos
- Realizar una sesión de recopilación de información de requisitos
- Identificar soluciones alternas a los problemas de negocios
- Obtener acuerdos sobre la utilidad de la solución dentro del entorno de negocios

### Temario del Curso

#### Listos para Empezar

- Presentaciones
- Estructura del curso
- Metas y objetivos del curso

### **Conceptos Fundamentales**

- El rol del Analista de Negocios
- Áreas de Conocimiento del libro *A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge (BABOK® Guide)* del IIBA®
- El Analista de Negocios y el ciclo de vida del producto/proyecto
- Habilidades de facilitación para el Analista de Negocios

### **Comunicación de Requisitos a través de la Planeación del Análisis de Negocios, Monitoreo y Análisis Corporativo**

- Resumen general de la comunicación de requisitos a través de la planeación del Análisis de Negocios y monitoreo al igual que el análisis corporativo
- Cumplir con los retos básicos de comunicación
- Planeación de la comunicación de los requisitos (incluyendo la evaluación de los interesados)
- Administrar los conflictos de los requisitos

### **Técnicas Objetivo de Obtención para la Comunicación de Requisitos**

- Sinergia entre la comunicación de los requisitos y la obtención de los requisitos
- El plan de recopilación de información
- Técnica objetivo principal, entrevistas
- Otras técnicas objetivo de obtención
- Habilidades generales de comunicación relacionadas (escuchar y empatía)

### **Técnicas Grupales de Obtención para la Comunicación de Requisitos**

- Sinergia entre la comunicación de los requisitos y las técnicas grupales de obtención
- Técnica grupal principal de obtención – talleres de requisitos
- Otras técnicas grupales de obtención
- Habilidades generales de comunicación relacionadas – mejores prácticas de la administración de reuniones/juntas
- Habilidades generales de comunicación relacionadas – mejores prácticas de facilitación

### **Técnicas Físicas de Obtención para la Comunicación de Requisitos**

- Sinergia entre la comunicación de los requisitos y las técnicas físicas de obtención
- Técnica física principal de obtención – análisis de documentos
- Otras técnicas físicas de obtención
- Resumen de las técnicas de obtención por su uso dentro del proceso de requisitos
- Habilidades interpersonales relacionadas – solución de problemas

### **Comunicación de los Requisitos a través de la Evaluación y Validación de la Solución**

- Sinergia entre la comunicación de los requisitos y la evaluación y validación de la solución
- Técnica principal – revisión de requisitos
- Habilidad general de comunicación relacionada – presentación
- Habilidad interpersonal relacionada – influenciar

### **Habilidades Especiales de facilitación – Negociar y Mediar**

- Sinergia entre la comunicación de requisitos, negociar y mediar
- Negociar
- Mediar

### **Resumen y Cierre**

- ¿Qué fue lo que aprendió, y como puede implementar este conocimiento en su entorno laboral?