

Fundamentos de Análisis de Negocio

El Análisis de Negocio es el campo de más rápido crecimiento en los negocios hoy día.

Las organizaciones están reconociendo que el rol del Analista de Negocio es táctico y estratégico. El Analista de Negocio es la persona que traduce las necesidades del cliente en procesos de negocio (en función de los objetivos estratégicos) que dan origen a los proyectos de tecnología informática.

CONTEXTO

El Análisis de Negocio representa un factor crítico para lograr un proyecto exitoso actuando como enlace, entre las personas del negocio que necesitan una solución a un problema que no le permite alcanzar sus objetivos, y el equipo del proyecto que desarrolla la solución.

El Analista de Negocio es el medio de comunicación entre ambos mundos haciendo de puente entre ambos lados de la ecuación. Esta función recibe distintas denominaciones, entre otras, Analista de Procesos, Facilitador, Coordinador.

La actividad de capacitación contempla la descripción de las áreas de conocimiento identificadas por el IIBA (Internacional Institute of Business Analysis), máxima autoridad en el tema de Análisis de Negocio, introduciendo al participante en el complejo mundo del Análisis de Negocio preparándolo para afrontar los cursos de especialización en cada una de las áreas.

Se describen cada una de las áreas de conocimiento que establece el International Institute of Business Analysis (IIBA) en su Business Analysis Body of Knowledge (BABOK®) v.2.0, enriquecidas y completadas por nuestra metodología. Para cada proceso se analiza su propósito, beneficios y estructura, apoyando el aprendizaje con ejercicios.

OBJETIVOS

- Comprender los beneficios del Análisis de Negocios, sus tareas y técnicas.
- Adquirir una visión profesional integral y detallada de la Disciplina de Análisis de Negocio.
- Comprender el proceso general del Análisis de Negocios y su lugar de inserción en el ciclo de vida del proyecto dentro del contexto de negocio.

DIRIGIDO A

- Quienes trabajen como Analista de Negocio o trabajen como nexo entre el negocio y los generadores de la solución.
- Quien defina y maneje requerimientos a lo largo del ciclo de vida del producto.
- Quien realice la validación (test) de los productos generados.
- Responsables de asegurar que la solución es "usable" en el ambiente de negocio.

TEMARIO

Descripción Global

Conceptos Claves. ¿Qué es Análisis de Negocio? ¿Cuál es la función del Analista de Negocio? Solución, Alcance, Requerimiento, Tarea, Técnica. Las Áreas de Conocimiento del Análisis de Negocio. Las Responsabilidades del Analista de Negocio a través de las Áreas de Conocimiento.

Business Analysis Planning & Monitoring: Planificar y Controlar el trabajo.

Descripción Global. El Análisis de Stakeholders. Planificación de las actividades de Análisis de Negocio: EA, E, RA, SA&V, RM&C. El Plan de Comunicación. El Plan de Administración de Requerimientos. El Control de las Actividades de Análisis de Negocio. El Estándar de Ciclo de Vida. Técnicas de Estimación.

Requirements Management and Communication: Administrar y Comunicar los Requerimientos

Descripción Global. Técnicas (priorización, diagramas de análisis y diagramas de diseño). Análisis de Atributos. Estándares de Documentación. Verificación y Validación. La Problemática de la Comunicación. La Administración de Conflictos.

Enterprise Analysis: Detectar la Necesidad y Definir la Solución

Descripción Global. Arquitectura de Negocio. Procesos y técnicas para generar el Estudio de Factibilidad. Alcance del Producto. El Business Case. Determinación de la Solución.

Elicitation: Recopilar Información

Descripción Global. El rol del Analista de Negocio. Orígenes de los requerimientos. Tipos de Requerimientos. Tareas y Técnicas (cuestionarios, focus group, etc.). Documentación.

Solution Assessment and Validation: Asegurar que lo Obtenido es lo Pedido

Descripción Global. Tareas y Técnicas. El rol del Analista de Negocio durante el Diseño, el Testing, la Implementación y la puesta en Producción. El Plan de Calidad de la Solución.

Underlying Competencies: El "Soporte" del Analista de Negocio.

Descripción Global. Pensamiento analítico. Comportamiento personal. Conocimiento de Negocio. Habilidades de Comunicación. Conocimiento de Informática.

DURACIÓN

Doce (12) horas.