

# Formation Développement de compétences comportementales « Soft Skills » en Ingénierie des Exigences

## Elucidation, négociation et priorisation des exigences

### 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, 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.

### Durée

3 jours

### Prérequis

Cette formation nécessite une connaissance des fondamentaux de l'ingénierie des exigences. Idéalement, les participants seront certifiés en ingénierie des exigences (IREB CPRE) ou Business Analyst (IQBBA ou IIBA-CBAP).

### Public

Analystes Métier, Analystes Système, Responsables Produits.

### Programme

Accueil et présentation

Introduction

✓ **Rappel des fondamentaux et principes de l'ingénierie des exigences**

✓ **Partie I - Elucidation des 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 - Négociation des 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 - Priorisation des 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
- Conclusion

### **Exercices et travaux pratiques**

Exercices et travaux pratiques pour chaque partie. Echanges et exemples interactifs. Travail de groupe et mise en commun des résultats.

- Elucidation : Arbre de buts, Technique d'entretien, Technique d'enquête, Méthode 6-3-5, Analogies, Checklist d'Osborn, Elevator Pitch
- Négociation : conflits sur les exigences
- Priorisation : Points de vote, Planning Poker, Diagramme « valeur / coût »

### **Méthodes et Moyens pédagogiques**

Formation animée par un consultant senior certifié IREB CPRE.

### **Validation des acquis**

A la fin de la formation, et afin de mesurer les acquis de formation de chaque stagiaire par rapport aux objectifs pédagogiques du cours, le formateur prendra en compte les différentes évaluations effectuées, durant la formation présenteielle.