

Certificado de Participação



eTecnologia confere o certificado de participação a:

Luciano Lizzoni

No curso de **Formação de Analista de Negócio 3.0**, realizado nos dias 22, 23 e 24 de Junho de 2015, com carga horária de 24 horas em Cascavel - PR



eTecnologia | www.etecnologia.com.br

Rildo Santos (@rildosan)

Curso de Formação de Analista de Negócio 3.0

Módulo 1 – Fundamentos da Análise de Negócio:

Parte 1 - Por que as empresas precisam do Analista de Negócio ?

- Principais problemas que afetam as organizações
- Por que as empresas precisam de um profissional focado na solução de problemas
- Onde atua o Analista de negócio
- Perfis de Analista de Negócio

Parte 2 – Visão Geral do Guia BABok® 3.0, O Guia de Referência de Análise de Negócio:

- O que é o BABok® 3.0 ?
- Quem é o Analista de Negócio ?
- O que é Análise de Negócio?
- Áreas de Conhecimento:
 - Planejamento e Monitoramento da Análise de Negócio
 - Elicitação e Colaboração
 - Gerenciamento do Ciclo de Vida de Requisitos
 - Análise da Estratégia
 - Análise de Requisitos e Definição de Design
 - Avaliação da Solução
 - Competências Fundamentais
 - Técnicas de Análise de Negócio
 - Termos Chaves de Análise de Negócio

Parte 3 - Framework BACCM de Análise de Negócio

- Definição do Framework BACCM
- BACCM (Business Analysis Core Concept Model)
 - Gerenciamento de Mudança
 - Gerenciamento de Necessidade
 - Design de Solução de Negócio
 - Gerenciamento de Partes Interessadas
 - Entrega de Valor
 - Contexto Organizacional

Parte 4 - Requisitos:

- Definição de Requisitos
- Esquema de classificação de requisitos
 - Requisitos de Negócio
 - Requisitos das Partes Interessadas
 - Requisitos da Solução: Requisitos Funcionais e Requisitos Não Funcionais
 - Requisitos de Transição
- Requisitos e Design
- Ciclo de Vida Design e Requisitos

Parte 5 - Partes Interessadas:

- Definição de Partes Interessadas
- Gerenciamento das Partes Interessadas
- Mapa das Partes Interessadas

Parte 6 - Perspectivas:

- Definição de Perspectiva
- Perspectivas: Ágil, BI, TI (Tecnologia da informação), Arquitetura de Negócio

Módulo 2 – Visões de Negócio:

- O Que é Visão de Negócio
- Linguagem de Negócio
- Visão da Estratégia
- Posicionamento da Empresa
- Visão da Cadeia de Valor
- Visão da Arquitetura Corporativa:
- Visão da Governança Corporativa
- Gerenciamento de Partes Interessadas
- Linguagem de Negócio

Módulo 3 – Práticas de Análise de Negócio:

Design de Soluções de Negócio:

- O que é uma solução de negócio ?
- Tipos de Necessidade
- Priorização de Demandas de Negócio
- Aplicação do Framework BACCM
- Avaliação das Perspectivas
- Ciclo de Vida Requisitos e Design
- Modelagem do Escopo da Solução
- Análise de Interfaces
- Análise de Capacidade
- Análise de Decisão
- Design da Solução

Prática 1 - Desenvolvimento de Solução de Negócio

- Por que fazer uma Especificação Técnica ?
- Entendendo a necessidade de negócio
- Entendendo as necessidades de partes interessadas
- Técnicas de elicitação de requisitos
- Classificação e priorização de requisitos

Prática 2 - Desenvolvimento de Business Case (Case de Negócio):

- Por que fazer o Business Case
- Business Case segundo o Guia BABok 3.0
- Estabelecendo as fronteiras entre Business Case e o Projeto
- Análise de Financeira (TIR, VPL e Payback)
- Tipos de Investimentos: Capex e Opex

Estudos de Caso



eTecnologia | www.etecnologia.com.br

