Home / I'm Learning / Ingeniería de Requisitos 7° A / Quizzes and Tests / EC02. Evidencia de Conocimiento II











Ingeniería de Requisitos 7° A

Started on Monday, 14 November 2022, 9:07 AM

State Finished

Completed on Monday, 14 November 2022, 9:38 AM

Time taken 30 mins 50 secs

Marks 86.67/102.50

Grade 8.67 out of 10.25 (85%)

Question 1

Mark 2.50 out of 2.50

Completa el meme (Evita utilizar malas palabras)



Cuando juntamos el proyecto de Estancia a ultimo momento y no compila.

Comment:

Question 2
Correct
Mark 5.00 out of 5.00

Relaciona correctamente el concepto con su definición



Dentro del formato de especificación de requisitos se debe colocar la validez del requisito:

- Alcanzable 💠 🗸 Justifica el realismo del requisito y propone, de un modo general, un camino para lograr su consecución.
- Relevante 💠 🗸 Justifica la presencia del requisito en el documento, indicando cómo colabora a definir la entidad global del producto.

Your answer is correct.

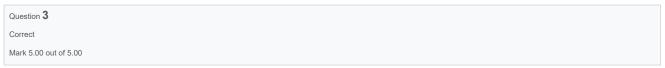
The correct answer is:

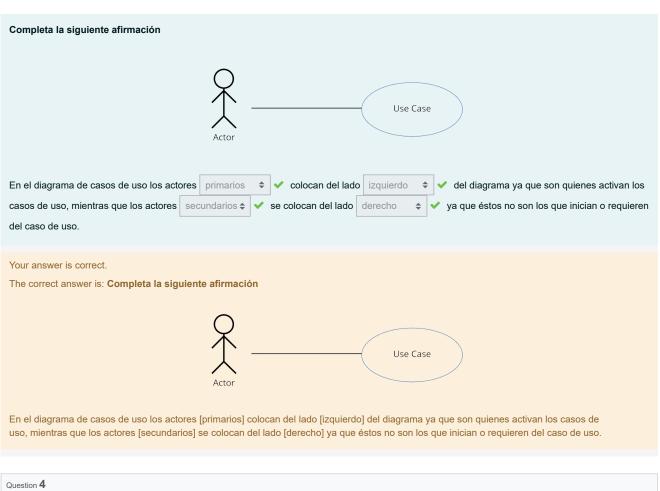
Relaciona correctamente el concepto con su definición



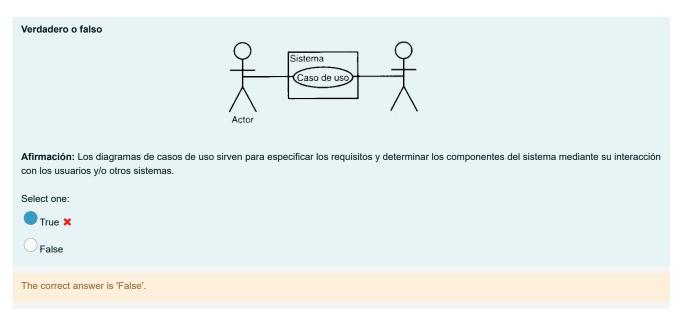
Dentro del formato de especificación de requisitos se debe colocar la validez del requisito:

- [Alcanzable] Justifica el realismo del requisito y propone, de un modo general, un camino para lograr su consecución.
- [Medible]Describe cómo comprobar el grado de cumplimiento del requisito.
- [Relevante] Justifica la presencia del requisito en el documento, indicando cómo colabora a definir la entidad global del producto.









Question **5**Correct
Mark 2.50 out of 2.50



Question 6	
Correct	
Mark 2.50 out of 2.50	

Selecciona la respuesta correcta
¿Cuál sería la mejor clasificación para el siguiente requisito? El tiempo de desarrollo para el sistema será a partir del mes de septiembre del 2022 hasta el mes de diciembre del mismo año. a. Requisito de proyecto b. Requisito de soporte c. Requisito funcional nominal d. Requisito de calidad
Your answer is correct. The correct answer is: Requisito de proyecto

Question 7
Correct
Mark 2.50 out of 2.50



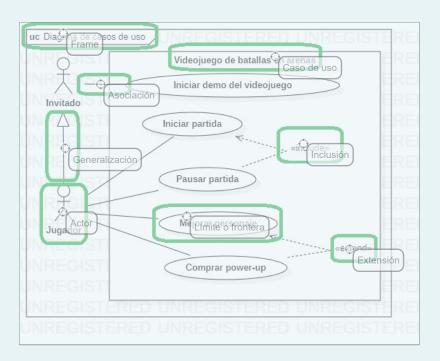
Question 8	
Correct	
Mark 2.50 out of 2.50	



Question **9**Partially correct
Mark 15.00 out of 20.00

Coloca las etiquetas en el diagrama de casos de uso.

Nota: Procura que el target toque alguna parte del área del rectángulo verde



Your answer is partially correct.

You have correctly selected 6.

Question 10
Partially correct
Mark 22.50 out of 25.00

Relaciona el concepto con su definición		
Este tipo de preguntas conceden al entrevistado opciones abiertas para responder.	Preguntas abiertas	\$
Esta técnica de obtención de requisitos es utilizada para obtener información por medio de preguntas escritas organizadas en un cuestionario.	Encuesta ✓	\$
Este tipo de preguntas limitan las opciones de los encuestados.	Preguntas cerradas ✓	\$
Es un tipo especial de pregunta cerrada que limita aún más las opciones del entrevistado puesto que sólo le permite una opción en cada polo.	Preguntas bipolares ✓	\$
Este método de obtención de requisitos es similar a un examen tradicional, por lo que se debe dejar suficiente espacio para escribir las respuestas.	Cuestionario	\$
Este método de obtención de requisitos es muy utilizado en los noticieros. Se utiliza la pregunta ¿Por qué?	Sondeo	\$
Este método de obtención de requisitos consiste en una conversación dirigida con un propósito específico que utiliza un formato de preguntas y respuestas.	Entrevista ✓	\$
Este tipo de preguntas se contestan a partir de otra pregunta. Ejemplo: Si contestaste "sí" en la pregunta 10 contesta la pregunta 15.	Preguntas introductoras	\$
Realizar esta tarea es una forma de asegurar la calidad de los datos al terminar una entrevista. Se sugiere realizarlo lo más pronto posible.	Informe de entrevista ✓	\$
Estos métodos de obtención de requisitos permiten tener contacto directo con los usuarios y los clientes interesados en el desarrollo del sistema de información.	Métodos interactivos ✓	\$
Your answer is partially correct. You have correctly selected 9. The correct answer is: Este tipo de preguntas conceden al entrevistado opciones abiertas para responder.		
→ Preguntas abiertas, Esta técnica de obtención de requisitos es utilizada para obtener información por medio de preguntas escritas organiz → Encuesta,	adas en un cuestionario.	
Este tipo de preguntas limitan las opciones de los encuestados.		
→ Preguntas cerradas,		
Es un tipo especial de pregunta cerrada que limita aún más las opciones del entrevistado puesto que sólo le permite u	una opción en cada polo.	
 → Preguntas bipolares, Este método de obtención de requisitos es similar a un examen tradicional, por lo que se debe dejar suficiente espacionos. → Cuestionario, Este método de obtención de requisitos es muy utilizado en los noticieros. Se utiliza la pregunta ¿Por qué? 	o para escribir las respuesta	as.

 \rightarrow Sondeo,

Este método de obtención de requisitos consiste en una conversación dirigida con un propósito específico que utiliza un formato de preguntas y respuestas

→ Entrevista,

Este tipo de preguntas se contestan a partir de otra pregunta. Ejemplo: Si contestaste "sí" en la pregunta 10 contesta la pregunta 15.

→ Preguntas en batería,

Realizar esta tarea es una forma de asegurar la calidad de los datos al terminar una entrevista. Se sugiere realizarlo lo más pronto posible.

→ Informe de entrevista,

Estos métodos de obtención de requisitos permiten tener contacto directo con los usuarios y los clientes interesados en el desarrollo del sistema de información.

→ Métodos interactivos

Question 11

Correct

Mark 2.50 out of 2.50

Selecciona la respuesta correcta



Es uno de los cinco pasos para la planeación de la entrevista:

- a. Visitar la empresa
- b. Iniciar el proyecto
- c. Leer los antecedentes de la empresa
- d. Elegir el tema de la entrevista

Your answer is correct.

The correct answer is:

Leer los antecedentes de la empresa

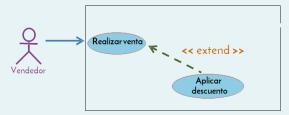
 Question 12

 Correct

 Mark 2.50 out of 2.50

Selecciona verdadero o falso

Observa el siguiente diagrama:



Afirmación: El diagrama anterior se lee de la siguiente manera: El vendedor para al realizar una venta debe aplicar un descuento para que el sistema pueda funcionar con normalidad.

Select one:





The correct answer is 'False'.

Question 13
Correct
Mark 5.00 out of 5.00



Question 14
Correct
Mark 2.50 out of 2.50
Selecciona verdadero o falso
Observa el siguiente diagrama:
Profesor
rotesor
Director
Afirmación: El profesor puede realizar las mismas actividades que el director dentro del sistema.
Select one:
True
False ✓
I disc V
The correct answer is 'False'.
Question 15
Correct
Mark 2.50 out of 2.50
Selecciona la respuesta correcta.
and the state of t
¿Cuáles son los métodos que tienen la función de recabar la información que se necesita sin recurrir a la entrevista?
Select one:
a. Métodos no intrusivos
b. Métodos científicos
c. Método experimental
d. Métodos interactivos
Your answer is correct.
The correct answer is:
Métodos no intrusivos

Question 16
Partially correct
Mark 1.67 out of 2.50

Relaciona correctamente el concepto con su definición



Dentro del formato de especificación de requisitos se debe colocar la importancia del requisito para el cliente:

Incondicional 🕏 🗶 : El requisito mejoraría el resultado final del desarrollo pero su no cumplimiento no produciría su rechazo.

Your answer is partially correct.

You have correctly selected 2.

The correct answer is:

Relaciona correctamente el concepto con su definición



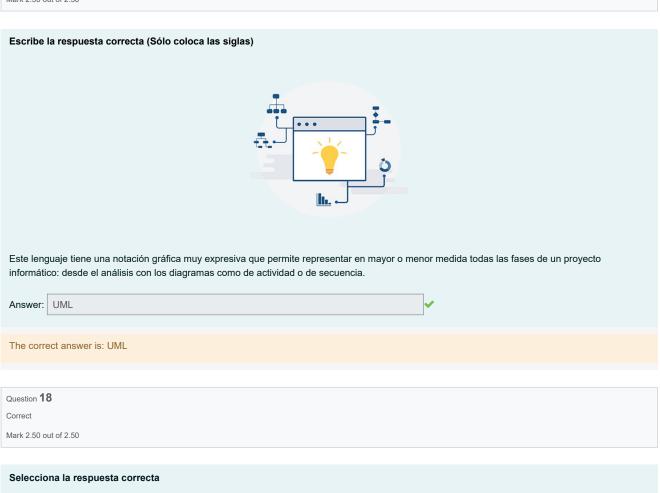
Dentro del formato de especificación de requisitos se debe colocar la importancia del requisito para el cliente:

[Opcional]: El requisito no tiene que ser implementado, pero se puede tener en cuenta al realizar el diseño del sistema.

[Condicional]: El requisito mejoraría el resultado final del desarrollo pero su no cumplimiento no produciría su rechazo.

[Esencial]: El no cumplimiento del requisito provocaría el rechazo inmediato del producto por parte del cliente.

Question 17
Correct
Mark 2.50 out of 2.50

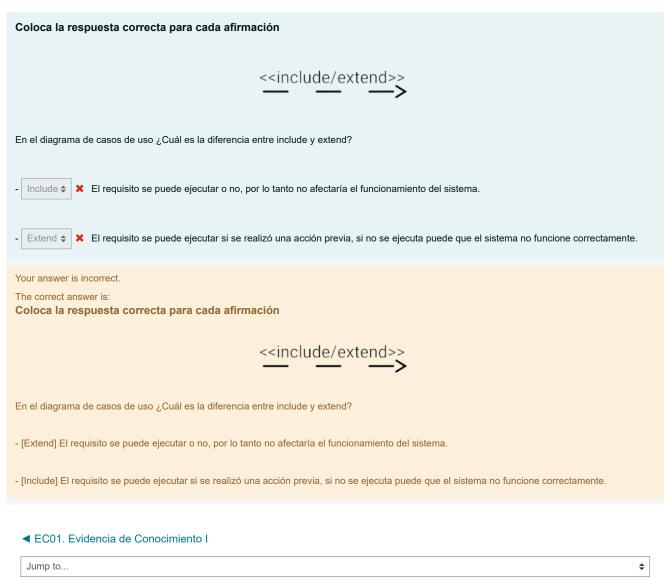




Question 19
Correct
Mark 5.00 out of 5.00



Question 20
Incorrect
Mark 0.00 out of 5.00



EC03. Evidencia de Conocimiento III >

