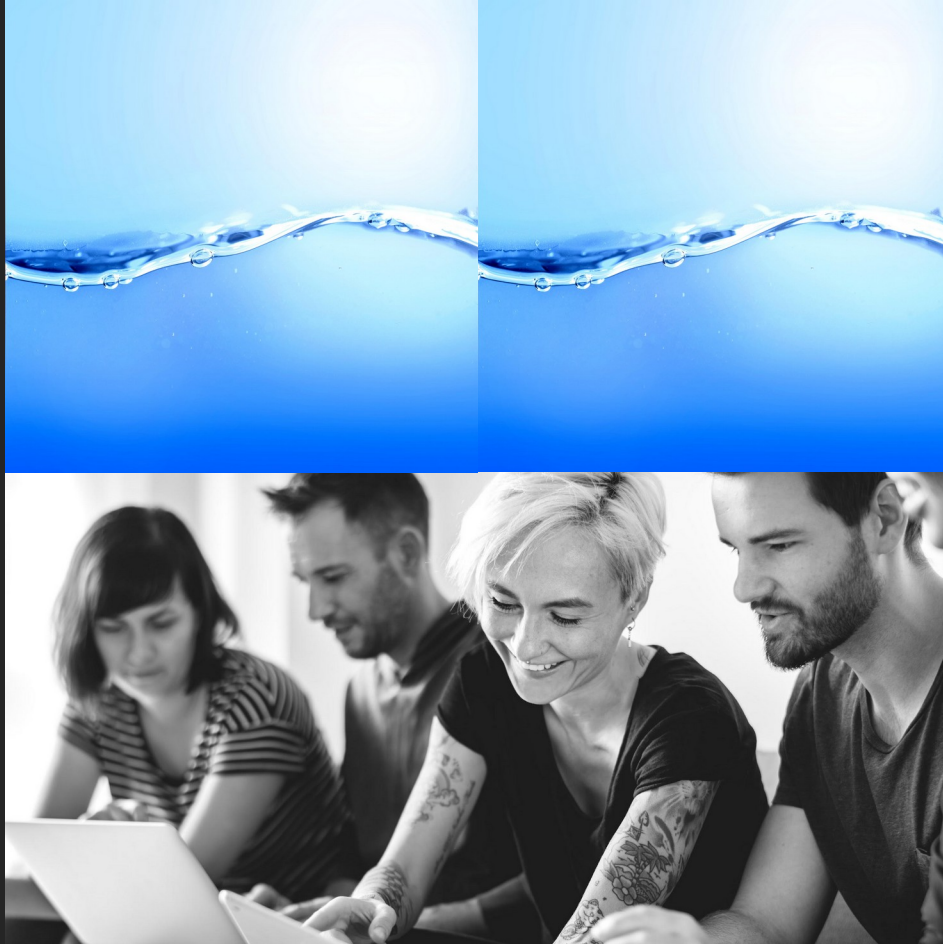


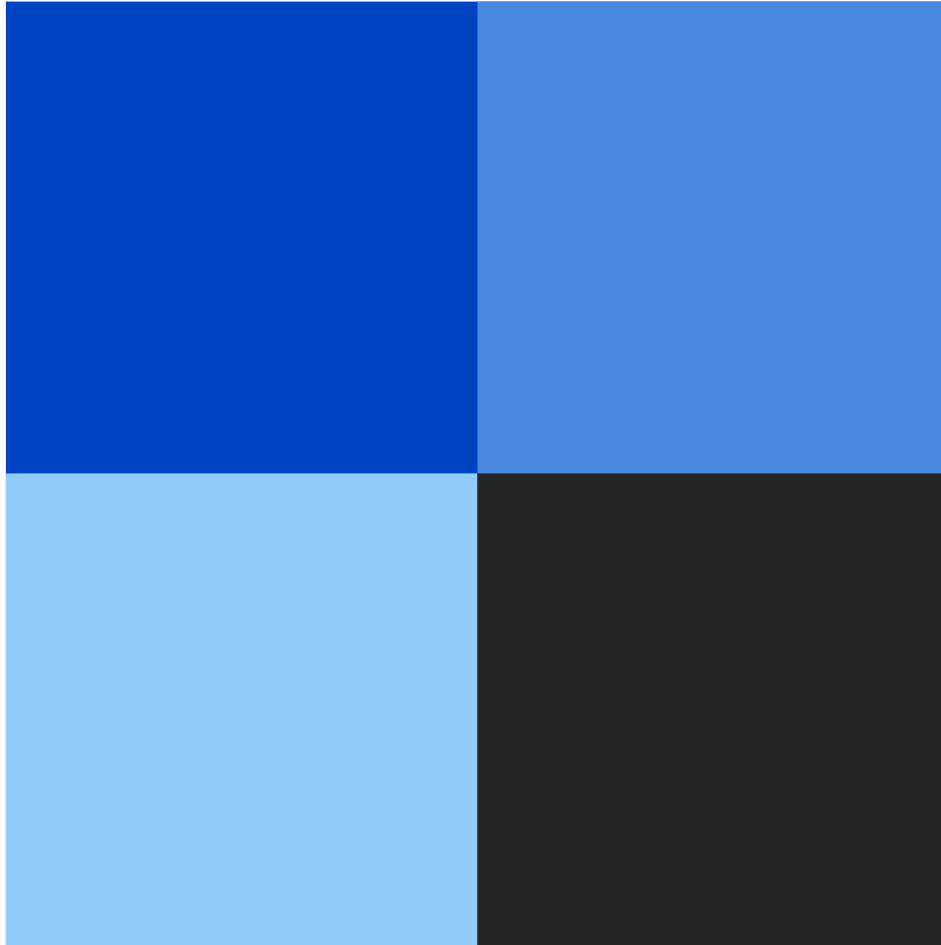
Negociación de requerimientos.



¿QUE ES?

En un contexto ideal de la ingeniería de los requerimientos, las tareas de concepción, indagación y elaboración determinan los requerimientos del cliente con suficiente detalle como para avanzar hacia las siguientes actividades de la ingeniería de software.





El objetivo de esta negociación es desarrollar un plan del proyecto que satisfaga las necesidades del participante y que al mismo tiempo refleje las restricciones del mundo real (por Ejemplo, tiempo, personas, presupuesto, etc.) Que se hayan establecido al equipo del software.



Barry Boehm

Define un conjunto de actividades de negociación al principio de cada iteración del proceso de software. En lugar de una sola actividad de comunicación con el cliente.



En lugar de una sola actividad de comunicación con el cliente, se definen las actividades siguientes:

- Identificación de los participantes clave del sistema o subsistema.
- Determinación de las “condiciones para ganar” de los participantes.
- Negociación de las condiciones para ganar de los participantes a fin de reconciliarlas en
- un conjunto de condiciones ganar-ganar para todos los que intervienen (incluso el equipo de software).



El arte de la negociación



- 1) Reconocer que no es una competencia.
- 2) Mapear una estrategia.
- 3) Escuchar activamente.
- 4) Centrarse en los intereses de la otra parte.
- 5) No lo tome en forma personal.
- 6) Sea creativo.
- 7) Esté listo para comprometerse.

Thanks!

Credits

Cristian Adair Ramirez

Rodriguez

Iris Estrella Lopez Lopez

Baldomero Sainus