**Passos para se tornar um bom Analista de Negócio**

**Seja antenado**

Uma das primeiras coisas que um bom analista de negócio deve fazer é aprofundar seus conhecimentos sobre o mercado no qual está inserido. Quando se conhece a fundo os negócios da empresa passa a ser possível fazer análises mais precisas sobre o contexto organizacional e, com isso, identificar mais oportunidades de melhoria. Lembre-se: também é com conhecimento de mercado que você conseguirá convencer a alta direção a fazer as mudanças necessárias para atingir com maior eficiência os objetivos da organização, pautando suas ideias e sugestões em dados reais e quantificáveis.

**Seja organizado**

A organização é fundamental no trabalho no analista de negócio, que assim tem acesso a uma quantidade enorme de informações e documentos vitais para a empresa, que serão necessários o tempo todo. Para fazer a gestão desse conhecimento é preciso desfrutar de um ambiente de trabalho organizado, com um método de separação dessas informações e também acesso a tecnologias que deem o suporte necessário para o resgate de quaisquer dados a qualquer momento, sem demora, otimizando assim seu desempenho.

**Seja observador**

Observar os diversos [stakeholders](https://www.projectbuilder.com.br/blog-pb/entry/pessoas/como-identificar-os-stakeholders-chave-para-seu-projeto)da empresa, os [clientes](https://www.projectbuilder.com.br/blog/dar-acesso-ao-cliente-seu-projeto-e-uma-boa/), os [gerentes de projetos](https://www.projectbuilder.com.br/blog-pb/entry/carreira/as-7-habilidades-essenciais-do-gerente-de-projetos) e as situações do dia a dia ajuda o profissional a desenvolver um senso analítico mais apurado, possibilitando uma melhor leitura das entrelinhas. Com isso fica automaticamente mais fácil identificar oportunidades de melhoria. Em uma reunião de negócios, por exemplo, como observador, você pode identificar requisitos que o próprio cliente ainda não se deu conta de que necessita, demonstrando o cuidado da empresa em oferecer sempre a melhor solução.

**Seja bom ouvinte**

Além de observar as entrelinhas, um analista de negócio também deve ser um bom ouvinte, mantendo o foco no que o cliente diz, além de dar e receber feedback o tempo todo. Assim não restarão dúvidas sobre o entendimento de suas necessidades. Saber ouvir evita retrabalhos, permite que se aproveite melhor cada reunião e desenvolva suas atividades com mais segurança, tendo a certeza de que está cumprindo exatamente aquilo que foi combinado.

**Seja questionador**

Mas atenção: ser observador e bom ouvinte não significa que você não deva se manifestar. Só tome o cuidado de, quando for falar, fazer as perguntas certas. O segredo está em manter o foco na solução que o cliente precisa, nos requisitos de cada projeto, nos detalhes e nas ações que devem ser colocadas em prática após cada conversa. Evite desviar do assunto para não perder o foco e, com isso, acabar comprometendo seu entendimento sobre o que deve ser feito em seguida.

**Seja fluente**

O analista de negócio é um profissional que está em constante contato com diversos perfis de públicos. Por isso, para ter êxito em suas ações, ele deve se expressar com facilidade, comunicar-se com primazia e garantir que as pessoas entendam sua mensagem, seja ela qual for. Então leia jornais, livros e revistas, faça um curso de oratória, pratique suas apresentações em frente ao espelho e esteja sempre atento à sua fluência verbal e escrita. Dominar o português — e de preferência o inglês — também é fundamental para que você se destaque nessa carreira.

**Seja criativo**

O analista de negócio deve ser uma pessoa que pensa fora da caixa, por essa razão, estimule sua criatividade, fuja dos padrões e busque soluções diferenciadas. Inovações são sempre bem-vindas, ainda mais quando poupam investimentos, tempo da equipe e recursos. Proponha soluções criativas na empresa e esteja sempre aberto a novas ideias.

**Seja um facilitador**

Ser um facilitador também é uma das competências a serem desenvolvidas por quem deseja ser um bom analista de negócio. Como esse profissional está em contato constante com pessoas e tem como missão integrar os setores da empresa, precisa também de uma boa dose de jogo de cintura para fazer com que os colaboradores trabalhem bem juntos. Promova reuniões, encontros, workshops e confraternizações para que as pessoas se conheçam e troquem ideias. Quando surgir um conflito, aja como mediador, buscando sempre uma solução plausível e sem apontar culpados. Ajude as pessoas a desempenharem suas atividades e esteja sempre à disposição.

**Seja tecnológico**

Já que é o responsável por otimizar as atividades da empresa, com foco em melhorar sua performance e competitividade, o analista de negócio não pode viver isolado. E a tecnologia é fundamental para isso. Então, esteja a par das inovações tecnológicas que possam impactar o negócio da empresa, facilitando o dia a dia das pessoas e aumentando a produtividade da equipe. O profissional não precisa ser um especialista em cada nova tecnologia que surgir, mas sim ter uma visão abrangente das potencialidades que cada uma delas tem para ajudar a desenvolver um bom trabalho.