


Roadmap

Parte I - Introdução
Prefácio, Preface, Visão global executiva, Principais Conceitos, Definições e Notas da Versão
Parte II – Método de Desenvolvimento da Arquitetura
Introdução ao ADM
Narrativas das Fases do ADM
Parte III – Orientações e Técnicas do ADM
Orientações para Adaptação do Processo do ADM
Técnicas para o Desenvolvimento da Arquitetura
Parte IV – Framework de Conteúdo da Arquitetura
Metamodelo de Conteúdo
Artefatos Arquiteturais
Entregáveis da Arquitetura
Blocos de Construção
Parte V – Continuum da Corporação e Ferramentas
Continuum da Corporação
Particionamento da Arquitetura
Repositório da Arquitetura
Ferramentas para o Desenvolvimento da Arquitetura
Parte VI – Modelos de Referência do TOGAF
Arquitetura de Fundação: Modelo de Referência Técnico
Modelo de Referência da Infraestrutura Integrada da Informação
Parte VII – Framework de Capacidade da Arquitetura
Comitê de Arquitetura
Aderência da Arquitetura
Contratos da Arquitetura
Governança da Arquitetura
Modelos de Maturidade da Arquitetura
Frameworks de Competências da Arquitetura

- Parte III, Orientações e Técnicas do ADM, Capítulo 24



SEITI *Slide 3* **TOGAF®**

Objetivos do Módulo

Os objetivos são:

- Explicar como aplicar a técnica de gerenciamento de partes interessadas
- Entender as etapas de desenvolvimento de um mapa de partes interessadas e como utilizar o mapa
- Entender os benefícios para a criação de visões, e relacionando estas às partes interessadas e suas preocupações

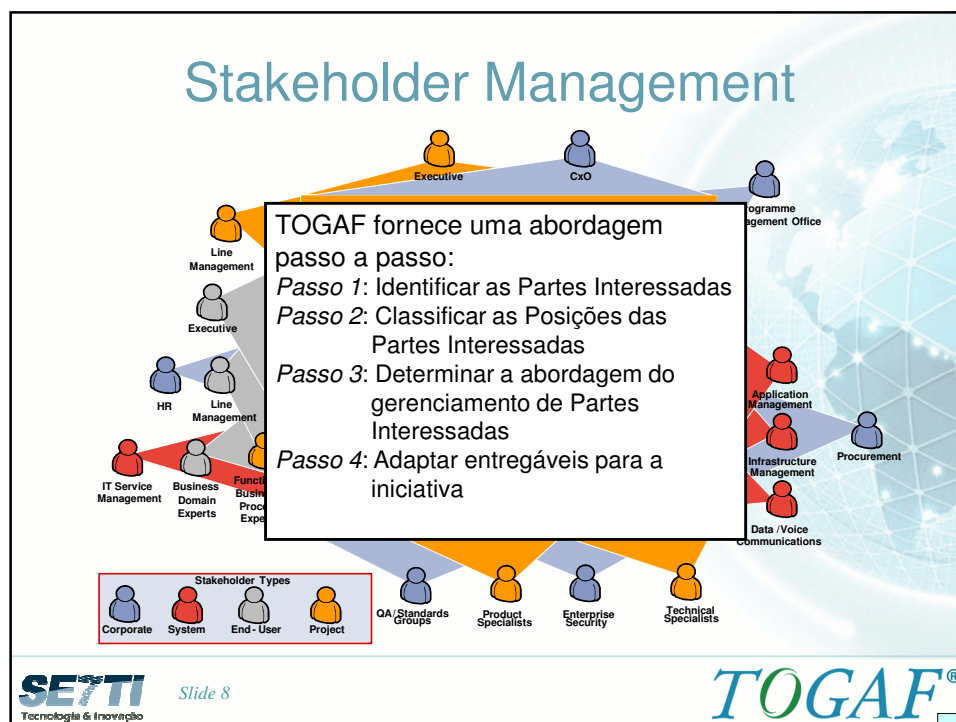
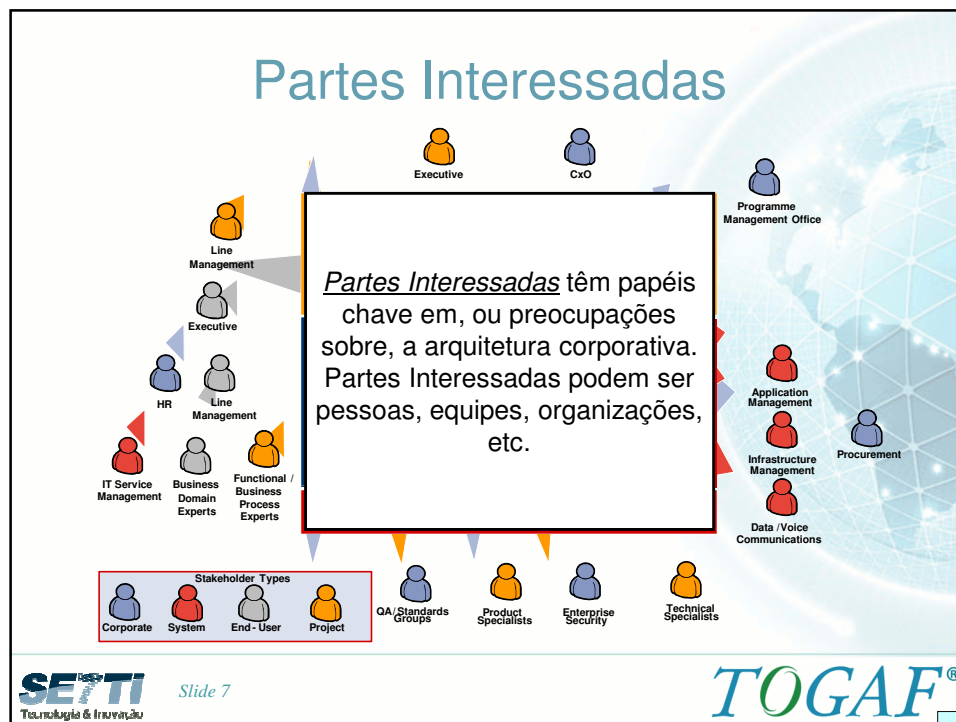
SEITI *Slide 4* **TOGAF®**

Visão Geral

- O Gerenciamento de Partes Interessadas é uma disciplina importante que os profissionais de arquitetura podem usar para ganhar apoio
- Esta técnica deve ser utilizada na Fase A para identificar pessoas chave (*key players*) e ser atualizada ao longo de cada fase
- A saída deste processo faz parte do Plano de Comunicação

Benefícios

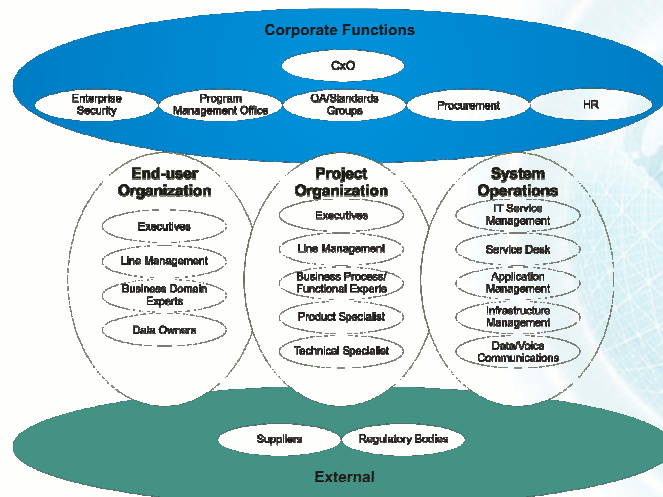
- Identificar as partes interessadas mais poderosas logo no início e assegurar que a suas considerações sejam usadas para definir a arquitetura
- Conseguir apoio das partes interessadas mais poderosas pode ajudar a alcançar os recursos necessários
- A comunicação inicial com as partes interessadas ajuda a garantir que todos compreendam o processo de arquitetura e estejam envolvidos nele
- Pode ser usado para antecipar prováveis reações e desenvolver uma estratégia para enfrentá-las
- Pode ser usado para identificar os conflitos ou objetivos conflitantes entre as partes interessadas e desenvolver estratégias para gerencia-los.



Passo 1: Identificar Partes Interessadas

- Identificar as principais partes interessadas da arquitetura corporativa.
- Olhar para quem é afetado pelo projeto de arquitetura corporativa:
 - Quem ganha e quem perde com essa mudança?
 - Quem controla o gerenciamento de mudanças dos processos?
 - Quem projeta novos sistemas?
 - Quem vai tomar as decisões?
 - Quem adquire sistemas de TI e quem decide o que comprar?
 - Quem controla os recursos?
 - Quem são os especialistas de que o projeto precisam?
 - Quem tem influência?

Categorias de Partes Interessadas



Passo 2: Classifique a Posição das Partes Interessadas

- Classificar e registrar as posições em uma Matriz de Análise das Partes Interessadas

Grupo de Partes Interessadas	Parte Interessada	Habilidade de romper a mudança	Entendimento atual	Entendimento requerido	Compromisso atual	Compromisso requerido	Suporte requerido
CIO	John Smith	A	M	A	B	M	A
CFO	Jeff Brown	M	M	M	B	M	M

Passo 3: Determinar a Abordagem do Gerenciamento de Partes Interessadas

- Identifique o poder, a influência e interesse das partes interessadas, de modo a concentrar o engajamento nos indivíduos chave.
- Estes podem então ser mapeados em uma matriz de poder / interesse, que é usada para determinar uma estratégia para o engajamento com eles.

Passo 3: Determinar a Abordagem do Gerenciamento de Partes Interessadas

- Desenvolver uma Matriz de Poder/Interesse e preencher com os grupos de Partes Interessadas



Power	High	C Keep Satisfied	D Key Players
	Low	A Minimal Effort	B Keep Informed
		Low	High
		Level of Interest	

Passo 4: Adaptar os Entregáveis de Engajamento

- Para cada grupo de Partes Interessadas:
 - Identificar os pontos de vista que o esforço da arquitetura precisa produzir e validar com cada grupo de partes interessadas
 - Definir pontos de vista, matrizes e visões específicos do modelo de arquitetura corporativa



Exemplo: Mapa de Partes Interessadas

Grupo de Partes Interessadas	CLASSE	EXEMPLO DE PAPÉIS	PRINCIPAIS PREOCUPAÇÕES	CLASSE	Catálogos, Matrizes e Diagramas
Funções Corporativas	CxO	CEO, CFO, CIO, COO	Os direcionadores de alto nível, metas e objetivos da organização, e como estes são traduzidos em um processo eficaz e arquitetura de TI para avançar o negócio.	MANTER SATISFEITO	Diagrama de "Footprint" de Negócio Diagrama de Meta/Objetivo/Serviço Diagrama de Decomposição Organizacional
Funções Corporativas	Program Management Office	Gerentes de Portfólio de Projetos	Priorização, financiamento e alinhamento de atividades de mudança. Uma compreensão do conteúdo do projeto e dependências técnicas entre projetos Acrescenta uma nova dimensão de riqueza ao portfólio para tomada de decisões de gestão.	MANTER SATISFEITO	Catálogo de Requisitos Diagrama de "Footprint" de Negócio Diagrama de Comunicação de Aplicação Diagrama de decomposição Funcional
Funções Corporativas	Compras	Compradores	Entender quais blocos de construção da arquitetura podem ser comprados, e quais as restrições (ou regras) existem e que são relevantes para a compra. O adquirente vai comprar com vários fornecedores que procuram a melhor solução de custo ao aderir às restrições (ou regras), aplicadas pela arquitetura, como padrões. A principal preocupação é fazer com que as decisões de compra se encaixem na arquitetura, e, assim, reduzir o risco de custos adicionais decorrentes de componentes sem conformidade	PRINCIPAIS ATORES	Catálogo de Portfólio Tecnológico Catálogo de Padrões Tecnológicos


Slide 15


Resumo

- *Stakeholder Management* é uma disciplina importante que os profissionais de arquitetura podem usar com sucesso para obter apoio de outros
- Identifica as partes interessadas mais poderosas logo no início e assegura que a suas considerações sejam usadas para moldar a arquitetura
- Explicitamente identifica pontos de vista para abordar as preocupações das partes interessadas


Slide 16


Exercício

- Desenvolva um Mapa de Partes Interessadas para os seguintes grupos e indivíduos:
 - Arquiteto de infraestrutura
 - Gerente de Sistemas
 - Papel de Recursos Humanos

Exercício

- Selecione três exemplos de visão do Capítulo 35 (TOGAF 9.1 seções 35.7 e seguintes)
- Para cada visão selecionada
 - Descrever as Partes Interessadas e as suas preocupações
 - Use o Mapa de Partes Interessadas exemplo (na seção 24.4) como um guia para identificar as partes interessadas

