

# Entrevista

TÉCNICA DE ELICITAÇÃO DE REQUISITOS

# Equipe

- JOÃO PEDRO
- LUCAS ARAUJO
- MARCOS JOB
- VINICIUS ARAUJO

# Tópicos

- CONCEITO
- METODOLOGIA
- ERROS COMUNS
- PONTOS POSITIVOS/NEGATIVOS
- EXEMPLO

# CONCEITO

A entrevista é uma das técnicas tradicionais mais simples de utilizar e que produz bons resultados na **fase inicial** de obtenção de dados.

Nessa técnica o analista se reúne com o cliente e **coleta os requisitos** do sistema por meio de **perguntas e observações** do cenário apresentado pelo cliente.

Convém que o entrevistador dê margem ao entrevistado para **expor** as suas **ideias**.

É necessário ter um **plano de entrevista** para que não haja dispersão do assunto principal e a entrevista fique longa, deixando o entrevistado cansado e não produzindo bons resultados.

# METODOLOGIA



# ERROS COMUNS

- ✗ Cometer inferências (deduções pessoais)
- ✗ Não identificar os limites, pontos sensíveis e desvios do processo
- ✗ Esquecer de classificar requisitos de forma rastreável (onde?, quem? e porque?)
- ✗ Esquecer de pegar modelos de documentos, formulários e outros

# PONTOS POSITIVOS

- ▶ Presencial / à distância
- ▶ Engajamento com cliente
- ▶ Entendimento da necessidade/realidade do cliente
- ▶ Redução de erros de mapeamento

# PONTOS NEGATIVOS

- ▶ Recurso tempo
- ▶ Não abordagem de temas fora do script
- ▶ Observação de pontos de vistas (pessoas) específicos que podem ser limitados comparado ao negócio



# EXEMPLOS

- ▶ Formulário entrevista 1 (Módulo faturamento)
- ▶ Formulário entrevista 2 (Módulo estoque)

## CONCLUSÃO:

É IMPORTANTE UTILIZAR MAIS DE UMA TÉCNICA DE ELICITAÇÃO CONSIDERANDO QUE TODAS ELAS TEM PONTOS POSITIVOS E NEGATIVOS

Obrigado