

## Quién

Marta Manso de las Heras

## Qué

Badass Product Owning

## Por qué

He visto a gente flaquearle las piernas hablando con el cliente, como si fuera un ente superior... no sé por qué. En mi curro anterior era developer pero trataba con cliente. Un cliente tocho y con motivos pérdidas de millones por los que quejarse si algo no funcionaba. Así que... eran intensitos. Como desarrolladora es fácil que el cliente te toque los pies con peticiones absurdas... así que te apetecía ponerte un poco badass con ellos cuando no era lógico lo que pedían... Nunca vi al cliente como un ente intocable si como a un compañero a veces complicado de gestionar. Y me ha ido realmente bien... soy super paciente, super respetuosa y educada... pero si juntas eso con no dejar que traspasen tus límites, en mi experiencia te respetan aún más y la relación mejora muchísimo. Así que por si alguien aún no lo hace así... os puedo contar mis formas :)

## Cuándo

Aplica si hablas mucho con el cliente... Si eres parte de la decisión de qué es más importante que qué o qué debe salir antes o en qué hay que invertir esfuerzo. Aplica si el cliente a veces se sale con la suya y acabas comprometiendo a tu equipo a hacer algo que no querías o en un tiempo que tú no hubieras puesto o de una manera que no os hace sentir orgullosos.

## Links

Es de cosecha propia :) Pero una buena educación sobre lo que hace o cómo prioriza un product owner también puede aplicar. <https://vanesatejada.com/2015/03/22/herramientas-de-priorizacion-no-porque-entonces/>