

Pauta de calidad para la entrevista.

Antes de Comenzar a buscar requerimientos en sí.

Recordando que la toma de requerimientos se hace tanto con el cliente como con el usuario, los usuarios del sistema son tanto el profesor como los alumnos en práctica, es decir, nosotros como alumnos tenemos en parte conocimiento del negocio de la empresa (la Universidad y la facultad).

Para comenzar (abertura):

- 1) “Romper el hielo”: Como no sabemos el estado de humor de nuestro cliente/usuario (Profesor Guía) es bueno sociabilizar con el antes de comenzar la entrevista, esto con el fin de conocer su estado de humor, el tipo de cliente/usuario, pero fundamentalmente conocer las expresiones verbales o no del entrevistado, esto será útil para entender mejor las respuestas a nuestras preguntas. Cabe mencionar que para efectos de lo anterior es muy importante la capacidad analítica de los entrevistadores. El proceso de “romper el hielo” no debe tomar mucho tiempo, pero tampoco debe ser tomado a la ligera (en el caso del Profesor se recomienda mínimo 3 minutos máximo 8 minutos).
- 2) Interiorizarse en la labor del usuario: Después del proceso de “romper el hielo” y obteniendo la información resultante de este, se comienza a averiguar qué clase de labores desempeña el usuario actualmente con respecto al sistema que se va a desarrollar. Este proceso es similar al de conocimiento de situación actual pero con la diferencia que es mucho más reducido y el fin de este es conseguir detectar las necesidades del usuario que deben ser satisfechas de forma sutil (esto es muy beneficioso cuando los cliente/usuario no tienen bien definido y/o no saben lo que quieren). El Cambio de “romper el hielo” al de Interiorizarse en la labor del usuario no debe ser muy cortante ya que el desarrollo de la entrevista no ha comenzado todavía.

EL objetivo principal de la “abertura” es obtener los metadatos necesarios para la entrevista.

Toma de requerimientos (desarrollo):

En esta parte es donde se comienzan a hacer las preguntas directas al cliente/usuario, para esto las preguntas deben ser claras, usar un lenguaje no técnico, ser paciente y respetuoso, limitar lo que pide el cliente/usuario, detectar dependencias con temas que ya hayan comunicado otros usuario (en este caso el de los alumnos), no adelantar soluciones técnicas y guardar registro de todos los detalles.

- 3) Preguntas del “QUÉ”: Para comenzar la toma de requerimiento se debe centrar la atención en definir y tener bien en claro que es lo que se necesita el usuario y que es lo que quiere el cliente/usuario. Hay que tener siempre en mente que queremos solucionar los problemas del cliente/usuario. En esta parte debemos tener en claro cosas como la situación actual, la labor que debe desempeñar el usuario/cliente, etc.

- 4) Preguntas del “COMO”: Cuando ya se sabe el “QUÉ” se debe comenzar por definir como quiere el cliente/usuario lo que pidió. Todo esto desde un punto de vista funcional y no técnico.

Últimos detalles (Cierre):

- 5) Extras y Cosas Pendientes: En esta parte se deben hacer las últimas preguntas que no se aclararon bien.
- 6) Despedida: Es importante (en especial cuando se debe trabajar con metodologías ágiles) al terminar la entrevista ser cordial, si es posible terminar este proceso de la reunión con el cliente/usuario de forma agradable y dejándolo motivado, ya que de esta forma se puede hacer más fácil la concepción de otra entrevista.

Análisis de requerimientos:

Luego de la toma de requerimiento se deben separar los requerimientos funcionales de los no funcionales, al trabajar con metodologías de desarrollo ágiles se deben priorizar requerimientos, entre otras cosas.