Klantgesprek Workshop

step 1 =

**voorbereiding:**

* Interatie document opstellen en van te voren verzenden.
* vragen voorbereiden.
* Feedback betreft technische vragen voorbereiden.
* Feedback betreft wensen klant vragen voorbereiden.

stap 2 =

**Introductie/opening van gesprek:**

* Welkom heten etc..
* Bijzonderheden bespreekbaar maken.
* Interatiedocument bespreken.
* Gemaakte afspreken doornemen.

stap 3=

**Demo**:

* Test stappen vanuit iteratie document door laten lopen door klant.
* Feedback betreft wensen van klant terugkoppeling.
* Vervolgens de feedback omzetten naar wensen van de klant.

stap 4 =

**Nieuwe sprint inplannen:**

* Vraag na voor nieuwe features & prio's van klant.
* Advies geven aan klant betreft welke features voor volgende sprint.
* Punten aantal voor huidige en nieuwe features nalopen.
* Bespreken van wensen klant, nieuwe features, eerder gegeven advies.

Stap 5=

**"Nerd momentje" na advies en klant zijn wensen:**

* Alleen voor developers.
* Capaciteit van deze sprint bepalen.
* Datums en tijden van aankomende sprint .
* Planning definitief opstellen.

Stap 6=

**Vast stellen:**

* Uiteindelijke advies van de planning

stap 7=

**Afsluiten**:

* Datum volgende sprint planning
* Herhalen eerder gemaakte afspraken
* E-mail sturen met notulen (gemaakte afspraken, planning, recap/ samenvatting meeting)
* Afsluiten en afscheid nemen.

**TIPS:**

* Doorvragen
* Vaak mening en feedback vragen
* Klanten interactie heeft prio
* Vaak bevestiging vragen
* Samenvattingen aan klant geven
* Eerste paar gesprekken kunnen eventueel met een presentatie zodat je makkelijker de volgorde aan kan houden