Nombre del taller: Agile Inception

Objetivo del taller: desarrollar las actividades del inception deck

Duración Duración Duración Duración Duración Duración del marcio proyecto Duración del taller y por ejemplo algo que mejore un producto ya existente. Directorión del taller y la etiqueta LSP Directorión Directorión del taller y la etiqueta LSP Directorión	Propósito	Comienzo /	Instrucción, contexto, pregunta-desafío
proyecto Presentación del taller y la 10:05 / 10 min. Presentación del taller y la 10:05 / 10 min. Presentación del taller y la 10:05 / 10 min. 10:15 / 40 min. 10:15 / 50 min. 21. Construir la torre (sobre placas) y compartir algo sobre ella. 21. Construir uno de los modelos siguiendo las instrucciones. 22. Modifica el modelo para que represente tu peor pesadilla al comenzar un proyecto (o turbo para que represente tu peor pesadilla al comenzar un proyecto (o turbo para que represente tu peor pesadilla al comenzar un proyecto (o perador indeciso o a nuestra bermana. 22. Construire un modelo que exprese cuales son para ti las claves para un buen inicio de proyecto. 23. Modifica el modelo para que represente lo más importante de este proyecto. 24. Como a un modelo que represente lo más importante de este proyecto. 25. Como si se lo explicáramos el proyecto a otra persona? 15. Construire un modelo común (ver notas). 4. Una vez hecho, repasamos los elementos de un elevator pitch y vemos lo que se parece la historia del modelo compartido al elevator pitch. Si hay huecos podemos completarlo con más modelos. 26. Construir un modelo que destaque la principal ventaja de vuestro producto desde la perspectiva para los clientes y usuarios. 27. Construir un modelo que destaque la principal ventaja de vuestro producto desde la perspectiva para los clientes y usuarios. 28. Construir un eslogan y completarlo con otros modelos que indiquen ventajas, pero solo las ventajas principales. 29. Hacer una votación de qué slogan nos quedamos (tal vez podemos apuntarlos como los principios guía). 20. Un modelo de un único participante, 4 minutos. 30. Construimos el paísaje con todos los participantes dónde la distancia al modelo compartido expresea la implicación en su proyecto. 41. Explicar la dinámica de los noes y de las dudas. 42. Cuda uno ha y un modelo bien de algo que no quiere que esté en el sistema o de al		Duración	
Presentación del taller y la 0:05 / 10 min. Narmos a trabajar como si fuéramos miembros del mismo proyecto. Luego haremos una puesta en común y resolveremos dudas. 2.1. Construir la torre (sobre placas) y compartir algo sobre ella. 2.2. Construir uno de los modelos siguiendo las instrucciones. 2.2. Modifica el modelo para que represente tu peor pesadilla al comenzar un proyecto (o tu proyecto pesadilla). 3. Construye un modelo que exprese cuales son para ti las claves para un buen inicio de proyecto. Elevator Pitch 10:55 / 50 min. 2. Cómo contariamos el proyecto a atra persona? 1. Construye un modelo que represente lo mas importante de este proyecto. Como si se lo explicáramos a un inversor o un posible comprador indeciso o a nuestra hermana. 2. Construimos un modelo común (ver notas). 4. Una vez hecho, repasamos los elementos de un elevator pitch. Si hay huecos podemos completaño con mas modelos. Coja de producto 11:45 / 40 min. 2. Acua principales ventajas para sus usuarios queremos destacar? 1. Explicar la dinámica de la caja (ver notas). 2. Construir un modelo que destaque la principal ventaja de vuestro producto desde la perspectiva para los clientes y usuarios. 3. Crear un paisaje poniéndolos alrededor de nuestro elevator pitch. 4. Construir un modelo que destaque la principal ventaja de vuestro producto desde la perspectiva para los clientes y usuarios. 3. Crear un paisaje poniéndolos alrededor de nuestro elevator pitch. 4. Construir un modelo que destaque la principal ventaja de vuestro producto desde la perspectiva para los clientes y usuarios. 5. Hacer una volación de qué slogan nos quedamos (tal vez podemos apuntarios como los principios guía). 2. Un modelo de un único participante, 4 minutos. 3. Construimos el paísaje con todos los participantes dónde la distancia al modelo compartido expresa la implicación en su proyecto. 4. Les pedimos que completen el paísaje con más modelos en 10 min (ahora que ya saben cómo funciona). 3. Después hacemos un paisaje y lo completamos con más modelos. 4. Contamo	Puesta en común de un	10:00 / 5 min.	Los asistentes se ponen de acuerdo en un mismo proyecto a realizar en grupo,
haremos una puesta en común y resolveremos dudas.	proyecto		por ejemplo algo que mejore un producto ya existente.
haremos una puesta en común y resolveremos dudas.		10.05 / 10.	
10:15 / 40 min. 1. Construir la torre (sobre piacas) y compartir algo sobre ella. 2.1. Construir uno de los modelos siguiendo las instrucciones. 2.2. Modifica el modelo para que represente tu peor pesadilla 3. Construir uno de los modelos siguiendo las instrucciones. 2.2. Modifica el modelo para que represente tu peor pesadilla al comenzar un proyecto (o tu proyecto pesadilla). 3. Construir uno de los modelos siguiendo las instrucciones. 2.2. Modifica el modelo que exprese cuales son para ti las claves para un buen inicio de proyecto. 2. Construire un modelo que exprese cuales son para ti las claves para un buen inicio de proyecto. 2. Construive un modelo que represente lo más importante de este proyecto. 2. Construive un modelo que represente lo más importante de este proyecto. 2. Construive un modelo que represente lo más importante de este proyecto. 2. Construive un modelo compartido se levator pitch y vemos lo que se parece la historia del modelo compartido al elevator pitch y vemos lo que se parece la historia del modelo compartido al elevator pitch. 3. L'ana vez hecho, repasamos los elementos de un elevator pitch y vemos lo que se parece la historia del modelo compartido al elevator pitch. 3. L'ana vez hecho, repasamos los elementos de un elevator pitch y vemos lo que se parece la historia del modelo compartido al elevator pitch. 4. Construir un modelo que destaque la principal ventaja de vuestro producto desde la perspectiva para los clentes y usuarios. 3. Crear un paisaje poniéndolos alrededor de nuestro elevator pitch. 4. Construir un eslogan y completarlo con otros modelos que indiquen ventajas, pero solo las ventajas principales. 5. Hacer una vatación de qué slogan nos quedamos (tal vez podemos apuntarios como los principios guia). 2. A quiénes necesitamos paro desarrollar el producto? 1. Explicar la dinámica de nuestros vecinos. 2. Un modelo de un único participante, 4 minutos. 3. Construimos el paisaje con todos los participantes dónde la distancia al m		10:05 / 10 min.	
2.1. Construir uno de los modelos siguiendo las instrucciones. 2.2. Modifica el modelo para que represente tu peor pesadilla al comenzar un proyecto (o tu proyecto pesadilla). 3. Construye un modelo que exprese cuales son para ti las claves para un buen inicio de proyecto. Elevator Pitch 10:55 / 50 min. 2. Construye un modelo que exprese cuales son para ti las claves para un buen inicio de proyecto. Como si se lo explicáramos a un inversor o un posible comprador indeciso o a nuestra hermana. 2. Construimos un modelo común (ver notas). 4. Una vez hecho, repasamos los elementos de un elevator pitch y vemos lo que se parece la historia del modelo compartido al elevator pitch. Si hay huecos podemos completario con más modelos. 2. Qué principales ventajas para sus usuarios queremos destacar? 1. Explicar la dinámica de la caja (ver notas). 2. Construir un modelo que destaque la principal ventaja de vuestro producto desde la perspectiva para los clientes y usuarios. 3. Crear un paisaje poniéndolos alrededor de nuestro elevator pitch. 4. Construir un eslogan y completario con otros modelos que indiquen ventajas, pero solo las ventajas principales. 5. Hacer una votación de qué slogan nos quedamos (tal vez podemos apuntarios como los principios guía). 2. Un modelo de un único participante, 4 minutos. 3. Construimos el paisaje con todos los participantes dónde la distancia al modelo compartido expresa la implicación en su proyecto. 4. Les pedimos que completen el paisaje con más modelos en 10 min (ahora que ya saben cómo funciona). 2. Qué puede y qué no puede hacer el producto? 1. Explicar la dinámica de los noes y de las dudas. 2. Cada uno hay un modelo bien de algo que no quiere que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema (ver ejemplo). 4. Contamos la historia y los participantes pueden ir cambiando los modelos de sitio, si creen que un no es una duda o si una duda es un sí (por eje			
2.2. Modifica el modelo para que represente tu peor pesadilla al comenzar un proyecto (a tu proyecto (a tu proyecto pesadilla). 3. Construye un modelo que exprese cuales son para ti las claves para un buen inicio de proyecto. Elevator Pitch 10:55 / 50 min. 2. Construye un modelo que represente lo más importante de este proyecto. Como si se lo explicáramos a un inversor o un posible comprador indeciso o a nuestra hermana. 2. Construimos un modelo común (ver notas). 4. Una vez hecho, repasamos los elementos de un elevator pitch y vemos lo que se parece la historia del modelo compartido al elevator pitch. Si hay huecos podemos completarlo con más modelos. 2. Qué principales ventajas para sus usuarios queremos destacar? 1. Explicar la dinámica de la caja (ver notas). 2. Construir un modelo que destaque la principal ventaja de vuestro producto desde la perspectiva para los clientes y usuarios. 3. Crear un paisaje poniéndolos alrededor de nuestro elevator pitch. 4. Construir un eslogan y completarlo con otros modelos que indiquen ventajas, pero solo las ventajas principales. 5. Hacer una votación de qué slogan nos quedamos (tal vez podemos apuntarlos como los principios guía). Comunidad (nuestros Creo que no lo haré, es dificil de hacer en un proyecto que no es real 2. A quiénes necesitamos para desarrollar el producto? 1. Explicar la dinámica de nuestros vecinos. 2. Un modelo de un único participante, 4 minutos. 3. Construimos el paisaje con todos los participantes dónde la distancia al modelo compartido expresa la implicación en su proyecto. 4. Les pedimos que completen el paisaje con más modelos en 10 min (ahora que ya saben cómo funciona). 2. Qué puede y qué no puede hacer el producto? 1. Explicar la dinámica de los noes y de las dudas. 2. Cada uno hay un modelo bien de algo que no quiere que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema (ver ejemplos). 3. Después hacemos un paisaje y lo completamos con más modelos	Calentamiento	10:15 / 40 min.	
proyecto (o tu proyecto pesadilla). 3. Construye un modelo que exprese cuales son para ti las claves para un buen inicio de proyecto. Elevator Pitch 10:55 / 50 min. 26 cóm contariamos el proyecto a otra persona? 1. Construye un modelo que represente lo más importante de este proyecto. Como si se lo explicáramos a un inversor o un posible comprador indeciso o a nuestra hermana. 2. Construimos un modelo común (ver notas). 4. Una vez hecho, repasamos los elementos de un elevator pitch y vemos lo que se parece la historia del modelo compartido al elevator pitch. Si hay huecos podemos completario con más modelos. Coja de producto 11:45 / 40 min. 20 construir un modelo que destaque la principal ventaja de vuestro producto desde la perspectiva para los clientes y usuarios. 3. Crear un paisaje poniéndolos alrededor de nuestro elevator pitch. 4. Construir un eslogan y completario con otros modelos que indiquen ventajas, pero solo las ventajas principales. 5. Hacer una votación de qué slogan nos quedamos (tal vez podemos apuntarios como los principios guía). Comunidad (nuestros Creo que no lo haré, es difícil de hacer en un proyecto que no es real 2. Un modelo de un único participante, 4 minutos. 3. Construimos el paisaje con todos los participantes dónde la distancia al modelo compartido expresa la implicación en su proyecto. 4. Les pedimos que completen el paisaje con más modelos en 10 min (ahora que ya saben cómo funciona). Lista de síes y de noes Creo que no lo haré. 2. Cada uno hay un modelo bien de algo que no quiere que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema o de algo que no quiere que esté en el sistema			_
inicio de proyecto. Elevator Pitch 10:55 / 50 min. ¿Cómo contariamos el proyecto a otra persona? 1. Construye un modelo que represente lo más importante de este proyecto. Como si se lo explicáramos a un inversor o un posible comprador indeciso o a nuestra hermana. 2. Construímos un modelo común (ver notas). 4. Una vez hecho, repasamos los elementos de un elevator pitch y vemos lo que se parece la historia del modelo compartido al elevator pitch. Si hay huecos podemos completarlo con más modelos. Caja de producto 11:45 / 40 min. ¿Qué principales ventajas para sus usuarios queremos destacar? 1. Explicar la dinámica de la caja (ver notas). 2. Construir un modelo que destaque la principal ventaja de vuestro producto desde la perspectiva para los clientes y usuarios. 3. Crear un paisaje poniéndolos alrededor de nuestro elevator pitch. 4. Construir un eslogan y completarlo con otros modelos que indiquen ventajas, pero solo las ventajas principales. 5. Hacer una votación de qué slogan nos quedamos (tal vez podemos apuntarlos como los principios guía). Comunidad (nuestros vecinos) Creo que no lo haré, es dificil de hacer en un proyecto que no es real 2. Le pedimos que completen el paisaje con todos los participantes dónde la distancia al modelo compartido expresa la implicación en su proyecto. 4. Les pedimos que completen el paisaje con más modelos en 10 min (ahora que ya saben cómo funciona). Lista de síes y de noes Creo que no lo haré. 2. Explicar la dinámica de los noes y de las dudas. 2. Cada uno hay un modelo bien de algo que no quiere que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema modelos. 4. Contamos la historia y los participantes pueden ir cambiando los modelos de sitio, si creen que un no es una duda o si una duda es un sí (por ejemplo).			
1. Construye un modelo que represente lo más importante de este proyecto. Como si se lo explicáramos a un inversor o un posible comprador indeciso o a nuestra hermana. 2. Construimos un modelo común (ver notas). 4. Una vez hecho, repasamos los elementos de un elevator pitch y vemos lo que se parece la historia del modelo compartido al elevator pitch. Si hay huecos podemos completarlo con más modelos. Caja de producto 11:45 / 40 min. 2. Construir un modelo que destaque la principal ventaja de vuestro producto desde la perspectiva para los clientes y usuarios. 3. Crear un paisaje poniéndolos alrededor de nuestro elevator pitch. 4. Construir un eslogan y completarlo con otros modelos que indiquen ventajas, pero solo las ventajas principales. 5. Hacer una votación de qué slogan nos quedamos (tal vez podemos apuntarlos como los principios guía). 4. quiénes necesitamos para desarrollar el producto? 1. Explicar la dinámica de nuestros vecinos. 2. Un modelo de un único participante, 4 minutos. 3. Construimos el paisaje con todos los participantes dónde la distancia al modelo compartido expresa la implicación en su proyecto. 4. Les pedimos que completen el paisaje con más modelos en 10 min (ahora que ya saben cómo funciona). Lista de síes y de noes Creo que no lo ¿Qué puede y qué no puede hacer el producto? 1. Explicar la dinámica de los noes y de las dudas. 2. Cada uno hay un modelo bien de algo que no quiere que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema (ver ejemplos) 3. Después hacemos un paisaje y lo completanos con más modelos. 4. Contamos la historia y los participantes pueden ir cambiando los modelos de sitio, si creen que un no es una duda o si una duda es un sí (por ejemplo).			
Como si se lo explicáramos a un inversor o un posible comprador indeciso o a nuestra hermana. 2. Construimos un modelo común (ver notas). 4. Una vez hecho, repasamos los elementos de un elevator pitch. Si hay huecos podemos completarlo con más modelos. Caja de producto 11:45 / 40 min. 2. Construimos un modelo compartido al elevator pitch. Si hay huecos podemos completarlo con más modelos. 2. Cue principales ventajas para sus usuarios queremos destacar? 1. Explicar la dinámica de la caja (ver notas). 2. Construir un modelo que destaque la principal ventaja de vuestro producto desde la perspectiva para los clientes y usuarios. 3. Crear un paisaje poniéndolos alrededor de nuestro elevator pitch. 4. Construir un eslogan y completarlo con otros modelos que indiquen ventajas, pero solo las ventajas principales. 5. Hacer una votación de qué slogan nos quedamos (tal vez podemos apuntarlos como los principios guia). Comunidad (nuestros Creo que no lo haré, es difícil de hacer en un proyecto que no es real 2. Un modelo de un único participante, 4 minutos. 3. Construimos el paisaje con todos los participantes dónde la distancia al modelo compartido expresa la implicación en su proyecto. 4. Les pedimos que completen el paisaje con más modelos en 10 min (ahora que ya saben cómo funciona). Lista de síes y de noes Creo que no lo haré. 2. Qué puede y qué no puede hacer el producto? 1. Explicar la dinámica de los noes y de las dudas. 2. Cada uno hay un modelo bien de algo que no quiere que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema (ver ejemplos) 3. Después hacemos un paisaje y lo completamos con más modelos. 4. Contamos la historia y los participantes pueden ir cambiando los modelos de sitio, si creen que un no es una duda o si una duda es un sí (por ejemplo).	Elevator Pitch	10:55 / 50 min.	¿Cómo contaríamos el proyecto a otra persona?
4. Una vez hecho, repasamos los elementos de un elevator pitch y vemos lo que se parece la historia del modelo compartido al elevator pitch. Si hay huecos podemos completarlo con más modelos. 2 Qué principales ventajas para sus usuarios queremos destacar? 1. Explicar la dinámica de la caja (ver notas). 2. Construir un modelo que destaque la principal ventaja de vuestro producto desde la perspectiva para los clientes y usuarios. 3. Crear un paisaje poniéndolos alrededor de nuestro elevator pitch. 4. Construir un eslogan y completarlo con otros modelos que indiquen ventajas, pero solo las ventajas principales. 5. Hacer una votación de qué slogan nos quedamos (tal vez podemos apuntarlos como los principios guía). Comunidad (nuestros vecinos) Creo que no lo haré, es difícil de hacer en un proyecto que no es real 2. Un modelo de un único participante, 4 minutos. 3. Construimos el paisaje con todos los participantes dónde la distancia al modelo compartido expresa la implicación en su proyecto. 4. Les pedimos que completen el paisaje con más modelos en 10 min (ahora que ya saben cómo funciona). 2. Qué puede y qué no puede hacer el producto? 1. Explicar la dinámica de los noes y de las dudas. 2. Cada uno hay un modelo bien de algo que no quiere que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema (ver ejemplos) 3. Después hacemos un paisaje y lo completamos con más modelos. 4. Contamos la historia y los participantes pueden ir cambiando los modelos de sitio, si creen que un no es una duda o si una duda es un sí (por ejemplo).			Como si se lo explicáramos a un inversor o un posible comprador indeciso o a
que se parece la historia del modelo compartido al elevator pitch. Si hay huecos podemos completarlo con más modelos. Caja de producto 11:45 / 40 min. ¿Qué principales ventajas para sus usuarios queremos destacar? 1. Explicar la dinámica de la caja (ver notas). 2. Construir un modelo que destaque la principal ventaja de vuestro producto desde la perspectiva para los clientes y usuarios. 3. Crear un paisaje poniéndolos alrededor de nuestro elevator pitch. 4. Construir un eslogan y completarlo con otros modelos que indiquen ventajas, pero solo las ventajas principales. 5. Hacer una votación de qué slogan nos quedamos (tal vez podemos apuntarlos como los principios guía). Comunidad (nuestros vecinos) Creo que no lo haré, es difícil de hacer en un proyecto que no es real 2. Un modelo de un único participante, 4 minutos. 3. Construimos el paisaje con todos los participantes dónde la distancia al modelo compartido expresa la implicación en su proyecto. 4. Les pedimos que completen el paisaje con más modelos en 10 min (ahora que ya saben cómo funciona). Lista de síes y de noes Creo que no lo haré. 1. Explicar la dinámica de los noes y de las dudas. 2. Cada uno hay un modelo bien de algo que no quiere que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema (ver ejemplos) 3. Después hacemos un paisaje y lo completamos con más modelos. 4. Contamos la historia y los participantes pueden ir cambiando los modelos de sitio, si creen que un no es una duda o si una duda es un sí (por ejemplo).			2. Construimos un modelo común (ver notas).
1. Explicar la dinámica de la caja (ver notas). 2. Construir un modelo que destaque la principal ventaja de vuestro producto desde la perspectiva para los clientes y usuarios. 3. Crear un paisaje poniéndolos alrededor de nuestro elevator pitch. 4. Construir un eslogan y completarlo con otros modelos que indiquen ventajas, pero solo las ventajas principales. 5. Hacer una votación de qué slogan nos quedamos (tal vez podemos apuntarlos como los principios guía). Comunidad (nuestros Vecinos) Creo que no lo haré, es difícil de hacer en un proyecto que no es real Lista de síes y de noes Creo que no lo ¿Qué puede y qué no puede hacer el producto? 1. Explicar la dinámica de nuestros vecinos. 2. Un modelo de un único participante, 4 minutos. 3. Construimos el paisaje con todos los participantes dónde la distancia al modelo compartido expresa la implicación en su proyecto. 4. Les pedimos que completen el paisaje con más modelos en 10 min (ahora que ya saben cómo funciona). Lista de síes y de noes Creo que no lo ¿Qué puede y qué no puede hacer el producto? 1. Explicar la dinámica de los noes y de las dudas. 2. Cada uno hay un modelo bien de algo que no quiere que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema (ver ejemplos) 3. Después hacemos un paisaje y lo completamos con más modelos. 4. Contamos la historia y los participantes pueden ir cambiando los modelos de sitio, si creen que un no es una duda o si una duda es un sí (por ejemplo).			que se parece la historia del modelo compartido al elevator pitch. Si hay
2. Construir un modelo que destaque la principal ventaja de vuestro producto desde la perspectiva para los clientes y usuarios. 3. Crear un paisaje poniéndolos alrededor de nuestro elevator pitch. 4. Construir un eslogan y completarlo con otros modelos que indiquen ventajas, pero solo las ventajas principales. 5. Hacer una votación de qué slogan nos quedamos (tal vez podemos apuntarlos como los principios guía). Comunidad (nuestros Vecinos) Creo que no lo haré, es difícil de hacer en un proyecto que no es real Creo que no lo haré. Creo que	Caja de producto	11:45 / 40 min.	¿Qué principales ventajas para sus usuarios queremos destacar?
desde la perspectiva para los clientes y usuarios. 3. Crear un paisaje poniéndolos alrededor de nuestro elevator pitch. 4. Construir un eslogan y completarlo con otros modelos que indiquen ventajas, pero solo las ventajas principales. 5. Hacer una votación de qué slogan nos quedamos (tal vez podemos apuntarlos como los principios guía). Comunidad (nuestros Creo que no lo haré, es difícil de hacer en un proyecto que no es real 1. Explicar la dinámica de nuestros vecinos. 2. Un modelo de un único participante, 4 minutos. 3. Construimos el paisaje con todos los participantes dónde la distancia al modelo compartido expresa la implicación en su proyecto. 4. Les pedimos que completen el paisaje con más modelos en 10 min (ahora que ya saben cómo funciona). Creo que no lo haré. 1. Explicar la dinámica de los noes y de las dudas. 2. Cada uno hay un modelo bien de algo que no quiere que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema (ver ejemplos) 3. Después hacemos un paisaje y lo completamos con más modelos. 4. Contamos la historia y los participantes pueden ir cambiando los modelos de sitio, si creen que un no es una duda o si una duda es un sí (por ejemplo).			1. Explicar la dinámica de la caja (ver notas).
4. Construir un eslogan y completarlo con otros modelos que indiquen ventajas, pero solo las ventajas principales. 5. Hacer una votación de qué slogan nos quedamos (tal vez podemos apuntarlos como los principios guía). Comunidad (nuestros Creo que no lo haré, es difícil de hacer en un proyecto que no es real 1. Explicar la dinámica de nuestros vecinos. 2. Un modelo de un único participante, 4 minutos. 3. Construimos el paisaje con todos los participantes dónde la distancia al modelo compartido expresa la implicación en su proyecto. 4. Les pedimos que completen el paisaje con más modelos en 10 min (ahora que ya saben cómo funciona). Lista de síes y de noes Creo que no lo haré. 1. Explicar la dinámica de los noes y de las dudas. 2. Cada uno hay un modelo bien de algo que no quiere que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema (ver ejemplos) 3. Después hacemos un paisaje y lo completamos con más modelos. 4. Contamos la historia y los participantes pueden ir cambiando los modelos de sitio, si creen que un no es una duda o si una duda es un sí (por ejemplo).			
ventajas, pero solo las ventajas principales. 5. Hacer una votación de qué slogan nos quedamos (tal vez podemos apuntarlos como los principios guía). Comunidad (nuestros vecinos) Creo que no lo haré, es difícil de hacer en un proyecto que no es real Creo que no lo Lista de síes y de noes Creo que no lo haré. Lista de síes y de noes Creo que no lo haré. Creo que no lo haré. Lista de síes y de noes Creo que no lo haré. Creo que no lo haré. Creo que no lo haré. Lista de síes y de noes A. Les pedimos que completen el paisaje con todos los participantes dónde la distancia al modelo sen 10 min (ahora que ya saben cómo funciona). Lista de síes y de noes Creo que no lo A. Les pedimos que completen el paisaje con todos los participantes dónde la distancia el modelo sen 10 min (ahora que ya saben cómo f			3. Crear un paisaje poniéndolos alrededor de nuestro elevator pitch.
apuntarlos como los principios guía). Comunidad (nuestros vecinos) Creo que no lo haré, es difícil de hacer en un proyecto que no es real Creo que no lo Lista de síes y de noes Creo que no lo haré. Creo que no lo haré haré haré haré haré haré haré haré			
tista de síes y de noes Creo que no lo haré. Creo que no lo haré. 1. Explicar la dinámica de nuestros vecinos. 2. Un modelo de un único participante, 4 minutos. 3. Construimos el paisaje con todos los participantes dónde la distancia al modelo compartido expresa la implicación en su proyecto. 4. Les pedimos que completen el paisaje con más modelos en 10 min (ahora que ya saben cómo funciona). Lista de síes y de noes Creo que no lo haré. 1. Explicar la dinámica de los noes y de las dudas. 2. Cada uno hay un modelo bien de algo que no quiere que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema (ver ejemplos) 3. Después hacemos un paisaje y lo completamos con más modelos. 4. Contamos la historia y los participantes pueden ir cambiando los modelos de sitio, si creen que un no es una duda o si una duda es un sí (por ejemplo).			
de hacer en un proyecto que no es real 2. Un modelo de un único participante, 4 minutos. 3. Construimos el paisaje con todos los participantes dónde la distancia al modelo compartido expresa la implicación en su proyecto. 4. Les pedimos que completen el paisaje con más modelos en 10 min (ahora que ya saben cómo funciona). Lista de síes y de noes Creo que no lo haré. 1. Explicar la dinámica de los noes y de las dudas. 2. Cada uno hay un modelo bien de algo que no quiere que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema (ver ejemplos) 3. Después hacemos un paisaje y lo completamos con más modelos. 4. Contamos la historia y los participantes pueden ir cambiando los modelos de sitio, si creen que un no es una duda o si una duda es un sí (por ejemplo).	Comunidad (nuestros	Creo que no lo	¿A quiénes necesitamos para desarrollar el producto?
3. Construimos el paisaje con todos los participantes dónde la distancia al modelo compartido expresa la implicación en su proyecto. 4. Les pedimos que completen el paisaje con más modelos en 10 min (ahora que ya saben cómo funciona). Lista de síes y de noes Creo que no lo haré. 1. Explicar la dinámica de los noes y de las dudas. 2. Cada uno hay un modelo bien de algo que no quiere que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema (ver ejemplos) 3. Después hacemos un paisaje y lo completamos con más modelos. 4. Contamos la historia y los participantes pueden ir cambiando los modelos de sitio, si creen que un no es una duda o si una duda es un sí (por ejemplo).	vecinos)	haré, es difícil	1. Explicar la dinámica de nuestros vecinos.
modelo compartido expresa la implicación en su proyecto. 4. Les pedimos que completen el paisaje con más modelos en 10 min (ahora que ya saben cómo funciona). Lista de síes y de noes Creo que no lo haré. Creo que no lo haré. 1. Explicar la dinámica de los noes y de las dudas. 2. Cada uno hay un modelo bien de algo que no quiere que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema (ver ejemplos) 3. Después hacemos un paisaje y lo completamos con más modelos. 4. Contamos la historia y los participantes pueden ir cambiando los modelos de sitio, si creen que un no es una duda o si una duda es un sí (por ejemplo).		de hacer en un	2. Un modelo de un único participante, 4 minutos.
4. Les pedimos que completen el paísaje con mas modelos en 10 min (anora que ya saben cómo funciona). Lista de síes y de noes Creo que no lo ¿Qué puede y qué no puede hacer el producto? 1. Explicar la dinámica de los noes y de las dudas. 2. Cada uno hay un modelo bien de algo que no quiere que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema (ver ejemplos) 3. Después hacemos un paisaje y lo completamos con más modelos. 4. Contamos la historia y los participantes pueden ir cambiando los modelos de sitio, si creen que un no es una duda o si una duda es un sí (por ejemplo).		proyecto que no	
 haré. 1. Explicar la dinámica de los noes y de las dudas. 2. Cada uno hay un modelo bien de algo que no quiere que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema (ver ejemplos) 3. Después hacemos un paisaje y lo completamos con más modelos. 4. Contamos la historia y los participantes pueden ir cambiando los modelos de sitio, si creen que un no es una duda o si una duda es un sí (por ejemplo). 		es real	
 Cada uno hay un modelo bien de algo que no quiere que esté en el sistema o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema (ver ejemplos) Después hacemos un paisaje y lo completamos con más modelos. Contamos la historia y los participantes pueden ir cambiando los modelos de sitio, si creen que un no es una duda o si una duda es un sí (por ejemplo). 	Lista de síes y de noes	Creo que no lo	¿Qué puede y qué no puede hacer el producto?
o de algo que tiene dudas de que esté en el sistema (ver ejemplos) 3. Después hacemos un paisaje y lo completamos con más modelos. 4. Contamos la historia y los participantes pueden ir cambiando los modelos de sitio, si creen que un no es una duda o si una duda es un sí (por ejemplo).		haré.	1. Explicar la dinámica de los noes y de las dudas.
4. Contamos la historia y los participantes pueden ir cambiando los modelos de sitio, si creen que un no es una duda o si una duda es un sí (por ejemplo).			
de sitio, si creen que un no es una duda o si una duda es un sí (por ejemplo).			3. Después hacemos un paisaje y lo completamos con más modelos.
	Muestra la solución	12:25 / 35 min.	¿Con qué herramientas y arquitectura queremos hacer el proyecto?

		1. Explicamos el nivel de detalle y el objetivo de la arquitectura técnica (y en qué nos basamos).
		2. Pedimos que cada uno haga su propio modelo de arquitectura.
		3. Creamos un modelo compartido y lo colocamos junto al elevator pitch.
Lo que nos mantiene	Creo que no lo	¿Qué riesgos vemos en la construcción del producto?
despiertos	haré.	Aquí solo rascamos un poco por encima la parte de riesgos.
		No tengo claro que podamos preguntar directamente por los riesgos, aunque tenemos el elevator pitch y la arquitectura para apoyarnos.
		Aquí podemos hacer un paisaje, dónde la cercanía o lejanía de los riesgos es la importancia que le vamos a dar (lo cual es un resumen de su probabilidad, impacto, etc.).
Análisis del paisaje construido	13:00 / 10 min.	Vamos a detenernos 10 min. a ver todo lo que hemos construido.
Más cosas que se pueden hacer	10 min.	Cuando ya no de tiempo de hacer más dinámicas, enseñamos algunas otras cosas que se podrían haber hecho con más tiempo (ver notas).
Fin del taller	10 min	Reflexión final, todo participan de manera creativa como Agile.
		Avisar de que les mandaré la encuesta.