



Certificado EXIN BCS

Business Analysis Foundation

Guia de Preparação

Edição 201705



**BCS
BUSINESS
ANALYSIS**

Copyright © BCS, The Chartered Institute for IT 2017.

® BCS is a registered trade mark of BCS.

Copyright © EXIN Holding B.V. 2017. All rights reserved.

EXIN® is a registered trademark.

No part of this publication may be reproduced, stored, utilized or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, or otherwise, without the prior written permission from EXIN.

Conteúdo

1. Visão geral	4
2. Requisitos do exame	6
3. Peso das perguntas	15
4. Níveis de conhecimento / Níveis SFIA	16
5. Mapeamento de e-CF	17
6. Literatura	18

1. Visão geral

Certificado EXIN BCS Business Analysis Foundation (BAF.PR)

Escopo

Os candidatos devem ser capazes de demonstrar conhecimento e compreensão dos princípios e técnicas de análise de negócios. As principais áreas são:

- o papel e as competências de um analista de negócios
- análise de estratégias
- sistema de negócios e modelagem do processo de negócios
- análise das partes interessadas
- técnicas de investigação e modelagem
- engenharia de requisitos
- desenvolvimento de caso de negócio.

Esta certificação fornece uma fundamentação para a série de certificados modulares de especialistas da BCS nas áreas de Análise de Negócios, Consultoria em IS e Mudança Comercial. A certificação também pode ser usada como módulo de especialista baseado no conhecimento para o Diploma Internacional em Análise de Negócios. Além disso, a certificação fornece um conhecimento sobre Análise de Negócios em nível fundamental para especialistas em outras disciplinas, em particular Gerentes de Projeto e Desenvolvedores de Sistemas.

O conteúdo programático é baseado na publicação da BCS *Business Analysis, 3rd edition*, e recomendamos que esse texto seja estudado pelos candidatos que estejam se preparando para realizar este exame. Os títulos apresentados no conteúdo programático estão relacionados a títulos de capítulos relevantes, títulos de seções e textos incluídos nesta publicação.

Resumo

Este certificado abrange a série de conceitos, abordagens e técnicas que são aplicáveis à Análise de Negócios. Os candidatos devem demonstrar seu conhecimento e compreensão destes aspectos da Análise de Negócios.

Contexto

O certificado Foundation em Business Analysis pode ser estudado em conjunto com outros certificados de análise de negócios no nível Foundation, antes do candidato avançar para o nível Practitioner.

Grupo alvo

O certificado é relevante para qualquer pessoa que necessite de uma compreensão da Análise de Negócios, incluindo analistas de negócios, gerentes de negócios e suas equipes, gerentes de mudança de negócios e gerentes de projeto.

Requisitos para a certificação

Não há pré-requisitos específicos para inscrição para o exame; contudo, os candidatos devem ter o nível de conhecimento apropriado para cumprir o objetivo mostrado acima.

Um treinamento acreditado é altamente recomendado, mas não é um pré-requisito.

Detalhes do exame

Tipo de exame:	Pergunta de múltipla escolha no computador ou em papel
Número de perguntas:	40
Nota de aprovação:	65%
Com consulta/observações:	Não
Equipamentos eletrônicos/acessórios permitidos:	Não
Tempo designado para o exame:	60 minutos

As Regras e Regulamentos dos exames EXIN aplicam-se a este exame.

Treinamento

Os candidatos podem estudar para este certificado de dois modos: frequentando um curso de treinamento fornecido por uma Organização de Treinamento Acreditada ou estudando por conta própria. Um curso de treinamento acreditado exigirá no mínimo 18 horas de estudo ao longo de, no mínimo, três dias. Uma lista de leitura para apoio ao estudo por conta própria é fornecida a seguir.

Horas de contato

O número recomendado de horas presenciais para esse treinamento é de 18 horas. Isso inclui atribuições em grupo, preparação para o exame e paradas curtas (breaks). Este número de horas não inclui tarefas para casa, a logística (preparação) relacionada à sessão do exame, a sessão do exame e intervalos de almoço.

Indicação de tempo de estudo

18 horas, dependendo do conhecimento pré-existente.

Provedores de treinamento

Você pode encontrar a lista dos nossos provedores de treinamento: www.exin.com.

2. Requisitos do exame

Os Requisitos do Exame estão listados nas especificações do exame. A tabela a seguir apresenta os tópicos (requisitos do exame) e tópicos secundários do módulo (especificações do exame).

Requisitos do exame	Especificações do exame	Peso (%)
1. O que é análise de negócios		2.5
	1.1 As origens da análise de negócios	
	1.2 O desenvolvimento da análise de negócios	
	1.3 O escopo de trabalho da análise de negócios	
	1.4 Adotando uma abordagem holística	
	1.5 O papel e as responsabilidades de um analista de negócios	
2. As competências de um analista de negócios		2.5
	2.1 Qualidades pessoais	
	2.2 Conhecimento de negócio	
	2.3 Técnicas profissionais	
	2.4 O desenvolvimento de competências	
3. Análise da estratégia		7.5
	3.1 O contexto para a estratégia	
	3.2 A definição de estratégia (Johnson, Scholes e Whittington 2008)	
	3.3 Desenvolvimento da estratégia	
	3.4 Análise do ambiente externo	
	3.5 Análise do ambiente interno	
	3.6 Análise SWOT	
	3.7 Estratégia de execução	
4. O modelo de processo de análise de negócios		5
	4.1 Uma abordagem para a resolução de problemas	
	4.2 Etapas do modelo de processo de análise de negócios	
	4.3 Objetivos das etapas do modelo de processo	
	4.4 Procedimento para cada etapa do modelo de processo	
	4.5 Técnicas utilizadas em cada etapa do modelo de processo	

Requisitos do exame	Especificações do exame	Peso (%)
5. Técnicas de investigação		15
5.1 Entrevistas		
5.2 Observação		
5.3 Workshops (oficinas)		
5.4 Cenário		
5.5 Prototipagem		
5.6 Abordagens quantitativas		
5.7 Documentação da situação atual		
6. Análise e gestão de partes interessadas		10
6.1 Identificação e categorias de partes interessadas (stakeholders)		
6.2 Analisando as partes interessadas		
6.3 Estratégias de gerenciamento das partes interessadas		
6.4 Gerenciando as partes interessadas		
6.5 Compreendendo as perspectivas das partes interessadas		
6.6 Modelos de atividade de negócios		
7. Modelagem de processos de negócios		10
7.1 Contexto organizacional		
7.2 Uma visão alternativa de uma organização		
7.3 A visão organizacional dos processos de negócios		
7.4 Propostas de valor		
7.5 Modelos de processo		
7.6 Analisando o modelo de processo do As-Is (situação atual)		
7.7 Melhorando os processos de negócio (processo de negócio To-Be / situação futura)		
8. Definindo a solução		5
8.1 Análise de lacunas (Gap analysis)		
8.2 Introdução à arquitetura de negócios		
8.3 Definição de arquitetura de negócios		
8.4 Técnicas de arquitetura de negócios		
9. Montando um business and financial case		10
9.1 O Business Case (caso de negócio) no ciclo de vida do projeto		
9.2 Identificação de opções		
9.3 Avaliação da viabilidade do projeto		
9.4 Estrutura de um caso de negócio		
9.5 Avaliação de investimento		

Requisitos do exame	Especificações do exame	Peso (%)
10. Estabelecendo os requisitos		7.5
10.1 Um framework para engenharia de requisitos		
10.2 Atores na engenharia de requisitos		
10.3 Esclarecimento de requisitos		
10.4 Análise de requisitos		
10.5 Validação de requisitos		
11. Documentando e gerenciando requisitos		7.5
11.1 O documento de requisitos		
11.2 O catálogo de requisitos		
11.3 Gerenciamento de requisitos		
12. Requisitos de modelagem		7.5
12.1 Funções do sistema de modelagem		
12.2 Modelando dados do sistema		
13. Fornecendo os requisitos		5
13.1 Fornecendo a solução		
13.2 Contexto		
13.3 Ciclos de vida		
14. Fornecendo a solução de negócios		5
14.1 O papel do AN no ciclo de vida da mudança de negócios		
14.2 Fase de projeto		
14.3 Fase de implementação		
14.4 Fase de realização		

Especificações do exame

1. O que é análise de negócios	(2.5%)
1.1 As origens da análise de negócios	
1.2 O desenvolvimento da análise de negócios	
<ul style="list-style-type: none"> O impacto da terceirização 	
<ul style="list-style-type: none"> Vantagem competitiva ao usar TI 	
<ul style="list-style-type: none"> Mudança de negócios bem sucedida 	
<ul style="list-style-type: none"> A importância do analista de negócio 	
<ul style="list-style-type: none"> Analistas de negócios como consultores internos 	
1.3 O escopo de trabalho da análise de negócios	
<ul style="list-style-type: none"> A variedade de atividades de análise 	
<ul style="list-style-type: none"> Análise estratégica e definição 	
<ul style="list-style-type: none"> Análise de sistemas de TI 	
<ul style="list-style-type: none"> Análise de negócio 	
1.4 Adotando uma abordagem holística	
1.5 O papel e as responsabilidades de um analista de negócios	
<ul style="list-style-type: none"> Definição do papel do analista de negócios 	
<ul style="list-style-type: none"> Outros aspectos do papel do analista de negócios 	
2. As competências de um analista de negócios	(2.5%)
2.1 Qualidades pessoais	
2.2 Conhecimento de negócio	
2.3 Técnicas profissionais	
2.4 O desenvolvimento de competências	
3. Análise da estratégia	(7.5%)
3.1 O contexto para a estratégia	
3.2 A definição de estratégia (Johnson, Scholes e Whittington 2008)	
3.3 Desenvolvimento da estratégia	
3.4 Análise do ambiente externo	
<ul style="list-style-type: none"> Análise PESTLE 	
<ul style="list-style-type: none"> Modelo das cinco forças de Porter 	

3.5	Análise do ambiente interno	
	<ul style="list-style-type: none"> Análise MOST 	
	<ul style="list-style-type: none"> Auditoria de recursos 	
	<ul style="list-style-type: none"> Matriz BCG 	
3.6	Análise SWOT	
3.7	Estratégia de execução	
	<ul style="list-style-type: none"> O modelo McKinsey 7-S 	
	<ul style="list-style-type: none"> O Balanced Business Scorecard 	
	<ul style="list-style-type: none"> Fatores Críticos de Sucesso e Indicadores de Desempenho (KPI) 	
4.	O modelo de processo de análise de negócios	(5%)
4.1	Uma abordagem para a resolução de problemas	
4.2	Etapas do modelo de processo de análise de negócios	
	<ul style="list-style-type: none"> Investigar a situação 	
	<ul style="list-style-type: none"> Considerar as perspectivas 	
	<ul style="list-style-type: none"> Analisar as necessidades 	
	<ul style="list-style-type: none"> Avaliar as opções 	
	<ul style="list-style-type: none"> Definir os requisitos 	
4.3	Objetivos das etapas do modelo de processo	
4.4	Procedimento para cada etapa do modelo de processo	
4.5	Técnicas utilizadas em cada etapa do modelo de processo	
5.	Técnicas de investigação	(15%)
5.1	Entrevistas	
	<ul style="list-style-type: none"> Vantagens e desvantagens de entrevistar 	
	<ul style="list-style-type: none"> Preparação para entrevistas 	
	<ul style="list-style-type: none"> Condução da entrevista 	
	<ul style="list-style-type: none"> Acompanhamento da entrevista 	
5.2	Observação	
	<ul style="list-style-type: none"> Vantagens e desvantagens da observação 	
	<ul style="list-style-type: none"> Observação formal 	
	<ul style="list-style-type: none"> Análise de protocolo 	
	<ul style="list-style-type: none"> Sombreamento 	
	<ul style="list-style-type: none"> Estudos etnográficos 	
5.3	Workshops (oficinas)	
	<ul style="list-style-type: none"> Vantagens e desvantagens dos workshops 	
	<ul style="list-style-type: none"> Preparação para o workshop 	
	<ul style="list-style-type: none"> Facilitação do workshop 	
	<ul style="list-style-type: none"> Técnicas 	

	• Após o workshop	
5.4 Cenário		
	• Vantagens e desvantagens de cenários	
	• Processo para o desenvolvimento de cenários	
	• Documentando cenários	
5.5 Prototipagem		
	• Vantagens e desvantagens da prototipagem	
5.6 Abordagens quantitativas		
	• Pesquisas ou questionários	
	• Registros de propósito específico	
	• Amostragem de atividade	
	• Análise de documentos	
5.7 Documentação da situação atual		
	• Imagens ricas	
	• Mapas mentais (Mind Maps)	
6. Análise e gestão de partes interessadas		(10%)
6.1 Identificação e categorias de partes interessadas (Stakeholders)		
	• Clientes	
	• Parceiros	
	• Fornecedores	
	• Concorrentes	
	• Reguladores	
	• Proprietários	
	• Empregados	
	• Gestores	
6.2 Analisando as partes interessadas (Stakeholders)		
	• A rede de poder / interesse	
6.3 Estratégias de gerenciamento das partes interessadas (Stakeholders)		
	• Nenhum ou baixo interesse e nenhum ou baixo poder/influência	
	• Algum ou alto interesse mas nenhum ou baixo poder/influência	
	• Nenhum ou baixo a alto interesse mas algum poder/influência	
	• Nenhum ou baixo interesse mas alto poder/influência	
	• Algum interesse e alto poder/influência	
	• Alto interesse e alto poder/influência	
6.4 Gerenciando as partes interessadas (Stakeholders)		
	• Plano/avaliação de partes interessadas	

6.5 Compreendendo as perspectivas das partes interessadas (Stakeholders)	
• Metodologia soft systems	
• Analisar as perspectivas	
• CATWOE	
6.6 Modelos de atividade de negócios	
• Criando um modelo de atividade de negócio	
• Tipos de atividades - Planejar, Habilitar, Executar, Monitorar, Controlar	
• Desenvolvimento de um modelo de consenso	
7. Modelagem de processos de negócios	(10%)
7.1 Contexto organizacional	
• Visão funcional de uma organização	
7.2 Uma visão alternativa de uma organização	
7.3 A visão organizacional dos processos de negócios	
7.4 Propostas de valor	
7.5 Modelos de processo	
• Eventos de negócios	
• Desenvolvimento do modelo de processo de negócios	
7.6 Analisando o modelo de processo do As-Is (situação atual)	
7.7 Melhorando os processos de negócio (processo de negócio To-Be - situação futura))	
• Regras do negócio	
• Simplificar o processo	
• Eliminar gargalos	
• Alterar a sequência de tarefas	
• Redefinir limites do processo	
• Automatizar o processamento	
• Redesenhar o processo	
8. Definindo a solução	(5%)
8.1 Análise de lacunas (Gap analysis)	
• Identificar áreas de preocupação	
• Framework para análise de lacunas (elementos do modelo POPIT)	
• Formulando opções	

8.2	Introdução à Arquitetura de Negócios	
8.3	Definição de Arquitetura de Negócios	
8.4	Técnicas de Arquitetura de Negócios	
	<ul style="list-style-type: none"> Definição de um modelo de capacidade 	
	<ul style="list-style-type: none"> Definição de um fluxo de valor 	
9. Montando um Business and Financial Case		(10%)
9.1	O Business Case (caso de negócio) no ciclo de vida do projeto	
9.2	Identificação de opções	
9.3	Avaliação da viabilidade do projeto	
	<ul style="list-style-type: none"> Viabilidade comercial 	
	<ul style="list-style-type: none"> Viabilidade técnica 	
	<ul style="list-style-type: none"> Viabilidade financeira 	
9.4	Estrutura de um caso de negócio	
	<ul style="list-style-type: none"> Conteúdo de um caso de negócio 	
	<ul style="list-style-type: none"> Categorias de custos e benefícios 	
	<ul style="list-style-type: none"> Avaliação de impacto 	
	<ul style="list-style-type: none"> Avaliação de risco 	
9.5	Avaliação de investimento	
	<ul style="list-style-type: none"> Retorno 	
	<ul style="list-style-type: none"> Fluxo de caixa descontado e taxa interna de retorno 	
10. Estabelecendo os requisitos		(7.5%)
10.1	Um framework para engenharia de requisitos	
10.2	Atores na engenharia de requisitos	
	<ul style="list-style-type: none"> Os representantes de negócio 	
	<ul style="list-style-type: none"> A equipe do projeto 	
10.3	Esclarecimento de requisitos	
	<ul style="list-style-type: none"> Conhecimento tácito e explícito 	
	<ul style="list-style-type: none"> Técnicas de esclarecimento de requisitos 	
10.4	Análise de requisitos	
	<ul style="list-style-type: none"> Filtros de requisitos 	
	<ul style="list-style-type: none"> Requisitos SMART 	
10.5	Validação de requisitos	
11. Documentando e gerenciando requisitos		(7.5%)
11.1	O documento de requisitos	
	<ul style="list-style-type: none"> Estrutura 	
	<ul style="list-style-type: none"> Conteúdo do documento de requisitos 	

11.2 O catálogo de requisitos	
<ul style="list-style-type: none"> Tipos de requisitos: gerais, técnicos, funcionais e não funcionais 	
<ul style="list-style-type: none"> Hierarquia de requisitos 	
<ul style="list-style-type: none"> Documentando um requisito 	
11.3 Gerenciamento de requisitos	
<ul style="list-style-type: none"> Elementos do gerenciamento de requisitos 	
12. Requisitos de modelagem	(7.5%)
12.1 Funções do sistema de modelagem	
<ul style="list-style-type: none"> Diagramas de casos de uso 	
12.2 Modelando dados do sistema	
<ul style="list-style-type: none"> Diagramas de relacionamento de entidade <ul style="list-style-type: none"> Entidades, atributos e relacionamentos Tipos de relacionamentos Modelos de classe <ul style="list-style-type: none"> Objetos e classes Atributos Associações 	
13. Fornecendo os requisitos	(5%)
13.1 Fornecendo a solução	
13.2 Contexto	
13.3 Ciclos de vida	
<ul style="list-style-type: none"> O ciclo de vida de waterfall (cascata) 	
<ul style="list-style-type: none"> O ciclo de vida do modelo "V" 	
<ul style="list-style-type: none"> Ciclo de vida incremental 	
<ul style="list-style-type: none"> Ciclo de vida de desenvolvimento de sistemas iterativos 	
14. Fornecendo a solução de negócios	(5%)
14.1 Papel do AN no ciclo de vida da mudança de negócios	
14.2 Fase de projeto	
<ul style="list-style-type: none"> Informação e Tecnologia <ul style="list-style-type: none"> Desenvolvimento Testes Projeto 	
14.3 Fase de implementação	
<ul style="list-style-type: none"> Modelo SARAH 	
14.4 Fase de realização	
<ul style="list-style-type: none"> Conteúdo do plano de benefícios 	

3. Peso das perguntas

Área do conteúdo programático	Número pretendido de perguntas
O que é análise de negócios?	1
As Competências de um analista de negócios	1
Análise da estratégia	3
O modelo de processo de análise de negócios	2
Técnicas de investigação	6
Análise e gestão de partes interessadas	4
Modelagem de processos de negócios	4
Definindo a solução	2
Montando um business & financial case	4
Estabelecendo os requisitos	3
Documentando e gerenciando requisitos	3
Requisitos de Modelagem	3
Fornecendo os requisitos	2
Fornecendo a solução de negócios	2
Total	40 Perguntas

4. Níveis de conhecimento / Níveis SFIA

Este curso fornecerá aos candidatos os níveis de dificuldade / conhecimento / habilidades destacados na tabela a seguir, permitindo que desenvolvam habilidades para operarem nos níveis de responsabilidade indicados.

Os níveis de conhecimento e os níveis SFIA são explicados no site www.bcs.org/levels

Os níveis de conhecimento acima permitirão que os candidatos desenvolvam os níveis de habilidade a seguir para que possam operar nos seguintes níveis de responsabilidade (conforme a definição na estrutura SFIA) em seu local de trabalho:

Nível	Níveis de conhecimento	Níveis de habilidades e responsabilidade (SFIA)
7		Definir uma estratégia, inspirar e mobilizar
6	Avaliar	Iniciar e influenciar
5	Sintetizar	Garantir e aconselhar
4	Analisar	Habilitar
3	Aplicar	Aplicar
2	Compreender	Auxiliar
1	Recordar	Acompanhar

5. Mapeamento de e-CF

O mapeamento deste certificado de acordo com [e-Competence Framework](#).

Certificado EXIN BCS Business Analysis Foundation						
	nível de e-Competência	1	2	3	4	5
A.1.	Alinhamento da Estratégia da IS e do Negócio (IS and Business Strategy Alignment)					
A.3.	Desenvolvimento do Plano de Negócios (Business Plan Development)					
B.5.	Produção de Documentação (Documentation Production)					
D.10.	Gestão da Informação e do Conhecimento (Information and Knowledge Management)					
D.11.	Identificação de Necessidades (Needs Identification)					
E.4.	Gerenciamento de Relacionamentos (Relation management)					
E.5.	Aprimoramento de Processos (Process Improvement)					

	a competência está coberta
	cobertura parcial
	cobertura superficial

6. Literatura

Título	Business Analysis (3 rd Edition)
Autor	Debbie Paul, James Cadle and Don Yeates
Editora	BCS Learning & Development
Data de publicação	Outubro 2014
ISBN	Paperback: ISBN-13 978-1-78017-277-4 PDF ISBN-13 978-1-78017-278-1 EPUB : ISBN-13 978-1-78017-279-8 Kindle : ISBN-13 978-1-78017-280-4
URL	http://shop.bcs.org

Contato EXIN

www.exin.com

