



UNSI

Universidad de la Sierra Sur

Docendo Discimus

Mixtlán de Porfirio Díaz

Materia: Ingeniería de software

Tema: Negociación de requerimientos

Integrantes del equipo:

Gamaliel Silva López

Leonel Vásquez Hernández

German Vásquez Santiago

Negociación de requerimientos

- es uno de los primeros pasos en el ciclo de vida de cualquier sistema de software, pero sus resultados probablemente tengan el impacto más significativo en el valor del sistema.

objetivo

- desarrollar un plan del proyecto que satisfaga las necesidades del participante y que al mismo tiempo refleje las restricciones del mundo real que se hayan establecido al equipo del software.

Actividades

1. Identificación de los participantes clave del sistema o subsistema.
2. Determinación de las “condiciones para ganar” de los participantes.
3. Negociación de las condiciones para ganar de los participantes a fin de reconciliarlas en un conjunto de condiciones ganar-ganar para todos los que intervienen (incluso el equipo de software).

El arte de la negociación

1. Reconocer que no es una competencia.
2. Mapear una estrategia.
3. Escuchar activamente.
4. Centrarse en los intereses de la otra parte.
5. No lo tome en forma personal.
6. Sea creativo.
7. Esté listo para comprometerse.

GRACIAS POR SU
ATENCIÓN

