

Trabajo Práctico N° 1:
Técnicas de Elicitación de Requisitos.

1. OBTENCIÓN DE LOS REQUERIMIENTOS

PARTE I: Definiciones.

Ejercicio 1.

Ejercicio 2.

Ejercicio 3.

Ejercicio 4.

Ejercicio 5.

Ejercicio 6.

PARTE II: Problemas.

Ejercicio 1.

Ejercicio 2.

2. ENTREVISTAS

PARTE I: Definiciones.

Ejercicio 1.

Ejercicio 2.

Ejercicio 3.

Ejercicio 4.

Ejercicio 5.

Ejercicio 6.

PARTE II: Situaciones.

Ejercicio 1.

Ejercicio 2.

Ejercicio 3.

PARTE III: Problemas.

Ejercicio 1.

Ejercicio 2.

3. CUESTIONARIOS

PARTE I: Definiciones.

Ejercicio 1.

Ejercicio 2.

Ejercicio 3.

PARTE II: Situaciones.

Ejercicio 1.

Ejercicio 2.

Trabajo Práctico N° 2: **Historias de Usuario.**

Para cada problema planteado, realizar las tarjetas completas de todas las historias de usuario identificadas.

ID: Identificador unívoco de la historia expresado como texto generalmente de la forma <verbo> <sustantivo>

TÍTULO: Descripción de la historia de la forma: **Como** <rol> **quiero** <algo> **para poder** <beneficio>.

REGLAS DE NEGOCIO: Conjunto de reglas, normas, políticas, leyes, etc. que condicionan el modo de operación (Requisitos no funcionales).

CRITERIOS DE ACEPTACIÓN: Criterios por los cuales una historia cumple con las expectativas del cliente.

El formato es el siguiente:

Escenario 1: título del criterio.

Dado <un contexto inicial>,

Cuando <ocurre un evento>,

Entonces <garantiza uno o más resultados>

Escenario 2: título del criterio.

Dado <un contexto inicial>,

Cuando <ocurre un evento>,

Entonces <garantiza uno o más resultados>

....

Escenario N: título del criterio.

Dado <un contexto inicial>,

Cuando <ocurre un evento>,

Entonces <garantiza uno o más resultados>

Ejercicio 1.

Ejercicio 2.

Ejercicio 3.

Ejercicio 4.

Ejercicio 5.

Ejercicio 6.

Ejercicio 7.

Ejercicio 8.

Ejercicio 9.

Ejercicio 10.

Trabajo Práctico N° 3:

.

Ejercicio 1.

Trabajo Práctico N° 4:

.

Ejercicio 1.

Trabajo Práctico N° 5:

.

Ejercicio 1.