

Slide 3

Em várias situações no nosso dia a dia, em conversas em casa ou de café existem divergência de opiniões, umas que se tornam em discussões mais acesas e outras nem por isso.

A existência de conflitos é inevitável, faz parte do que é o ser humano.

Quando o conflito, por exemplo em casa, entre mãe e filha, falando do meu exemplo, fica difícil de ser resolvido, eu parto para a negociação.

A negociação é uma solução para resolver esses conflitos de forma a encontrar um meio termo para que uma solução para aquele problema seja encontrada.

Então quando é que existe a necessidade de negociar?

Quando existe em conflito entre partes e não se pode optar por ambas as soluções que as partes em conflito estão a propor.

Slide 4

Podemos dividir o processo de negociação em três fases ou atividades

A primeira pré-negociar, que consiste na identificação do problema que originou o conflito e as partes que estão envolvidas

A segunda negociar, consiste em fazer um trabalho de diplomacia, juntando as partes e conflito e tentar chegar a um acordo entre as partes, um acordo que beneficie ambas as partes. Pode ser necessário decidir por maioria.

E a terceira, o pos-negociar, são analisados e avaliados os resultados de forma a garantir que o acordo alcançado seja cumprido.

Slide 5

Este tipo de conflitos nesta área surge bastante, na hora de priorizar os requisitos, na hora de decidir o que é urgente, o que é âmbito ou não âmbito no projeto.

Então priorizar é isso mesmo, de todos os requisitos que conseguimos reunir, quais serão os mais importantes, os mais urgentes a entregar ao cliente.

Quando priorizamos, tentamos garantir que as funcionalidades fundamentais para o projetos vão ser implementadas.

Podemos olhar para a priorização como uma lista com os requisitos ordenados de acordo com a importância dos mesmos. Esta importância pode ser medida mediante vários critérios.

Slide 6

Porque priorizar?

Primeiro porque temos que ser coerentes e realistas, caso não seja possível entregar todos os requisitos solicitados, temos que garantir a entrega de um conjunto de requisitos que realmente sejam considerados essenciais, de modo a obter o produto mínimo viável.

Como sabem as necessidades do mercado são enormes e se pelo menos eu tiver o produto com as funcionalidades mais importantes posso ser o primeiro a ter o produto na forma.

Slide 7

Priorizar requisitos não é fácil, mas temos que pelo menos, são considerados todos os requisitos que nos foram entregues por todas as partes interessadas. Mesmo que à partida saibamos que determinado requisito não é prioritário, este deve ser incluído na negociação. Incluir todas as partes.

Temos que garantir também que no final da priorização, aquele produto mínimo viável que falei, inclui as funcionalidades que realmente vão acrescentar valor ao produto cá fora.

Slide 8

Nas tarefas de priorização de requisitos incluem-se:

Ler slide 9

Quando priorizamos os requisitos, podemos ter em consideração critérios diferentes e inclusive atribuir-lhe ponderações.

Slide 10

Existem várias técnicas de priorização de requisitos, vamos mostrar aqui algumas

A técnica TOP 10, deve envolver muitas partes interessadas, 2 ou 3 não me parece que seja viável. Cada parte escolhe 10 requisitos que considera importantes, com o objetivo considerar os requisitos que estão naquelas listas dos top 10 requisitos.

Slide 11

Classificação

Classificam-se os requisitos quanto à importância segundo um ordem, do mais importante ao menos importante. Pode haver empate entre requisitos. É efetuada em conjunto.

Slide 12

As técnicas que usam agrupamento, classificam os requisitos em grupos de acordo com a sua importância.

A técnica MoSCoW será a que técnica que vamos usar hoje na aula, classifica os requisitos em 4 grupos:

Ler diapositivos

Slide 13

As matrizes de dependência de requisitos, também podem ajudar na priorização dos requisitos, porque ajudam a ter perceção que um requisito não pode existir sem o outro. Logo se temos um requisito considerado importante, que tem que ser incluído no sistema, mas que para isto acontecer tem que ser implementado um outro que foi considerado menos importante para ser incluído no sistema, teremos que elevar a importância do segundo.