

Curriculum

Advanced Product Owner

2020.5-DE-20210223





Inhaltsverzeichnis

Einführung	2
Allgemeine Informationen	2
Ziel des Advanced Product Owner Curriculum	2
Struktur der Lernziele	2
Out of Scope	3
Voraussetzungen	3
Aufbau, Dauer und didaktische Methoden	4
Allgemeine Informationen	4
Ziel des Advanced Product Owner Curriculum	4
Struktur der Lernziele	4
Out of Scope	5
Voraussetzungen	5
Aufbau, Dauer und didaktische Methoden	6
1. Kunden verstehen	7
1.1. Verwandte Tools	7
1.2. Ergebnis	7
1.3. Lernziele	7
2. Das Business Model beschreiben	8
2.1. Verwandte Tools	8
2.2. Outcome	8
2.3. Lernziele	8
3. Satisfying Customer Needs	9
3.1. Related Tools	9
3.2. Outcome	9
3.3. Lernziele	9
4. Measuring Value Creation	10
4.1. Related Tools	10
4.2. Outcome	10
4.3. Lernziele	10
5. Understanding the Environment	11
5.1. Related Tools	11
5.2. Outcome	11
5.3. Lernziele	11



6. Influencing the Environment	12
6.1. Related Tools	12
6.2. Outcome	12
6.3. Learning Objectives	12
7. Draft a Plan	13
7.1. Related Tools	13
7.2. Outcome	13
7.3. Lernziele	13
8. Break Down the Results	14
8.1. Related Tools	14
8.2. Outcome	14
8.3. Lernziele	14
9. Describe the Solution	15
9.1. Related Tools	15
9.2. Outcome	15
9.3. Lernziele	15
10. Prioritize Development Work	16
10.1. Related Tools	16
10.2. Outcome	16
10.3. Lernziele	16
11. Build and Deliver	17
11.1. Related Tools	17
11.2. Outcome	17
11.3. Learning Objectives	17
12. Managing Feedback Loops	18
12.1. Related Tools	18
12.2. Outcome	18
12.3. Learning Objectives	18
Verzeichnis der Lernziele	19



© nextnormal.academy UG (haftungsbeschränkt) 2021

Der Inhalt dieses curriculums ist lizenziert unter den Bedingungen der [Creative Commons - Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International \(CC BY-NC-ND 4.0\)](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)



Soll eine darüber hinausgehende Nutzung der Dokumente und/oder Lehrpläne erfolgen, zum Beispiel zur Weiterverbreitung an Dritte, Werbung etc., bitte unter info@nextnormal.academy nachfragen. Es müsste dann ein eigener Lizenzvertrag geschlossen werden.

Wichtiger Hinweis

Grundsätzlich weisen wir darauf hin, dass dieses Curriculum urheberrechtlich geschützt ist. Alle Rechte an diesen Copyrights stehen ausschließlich der nextnormal.academy UG (haftungsbeschränkt) zu.



Einführung

Allgemeine Informationen

Dieses Curriculum beschreibt, was die Teilnehmer im Advanced Product Owner Training erwarten können und was Teil der Advanced Product Owner Zertifizierungsprüfung ist.

Den Trainern steht es frei, ihren Trainings zusätzliche Elemente hinzuzufügen.

Ein Training, das als Advanced Product Owner Training bezeichnet wird, muss jedoch mindestens alle in diesem Curriculum beschriebenen Themen abdecken

Ziel des Advanced Product Owner Curriculums

Das Advanced Product Owner Curriculum bietet ein Open-Source, framework-neutrales Trainingsschema mit einer entsprechenden Zertifizierung.

Das Hauptziel des Advanced Product Owner Curriculums ist es, die Zusammenhänge und Wechselwirkungen zwischen Methoden und Werkzeugen des agilen Produktmanagements zu vermitteln. Die Teilnehmer sollen befähigt werden, die Eignung dieser Werkzeuge und Methoden für ihren jeweiligen Kontext zu beurteilen und erfolgreich anzuwenden.

Struktur der Lernziele

Das Curriculum des Advanced Product Owner unterscheidet zwischen drei Kompetenzleveln und drei Arten von Fähigkeiten. Alle drei Kompetenzstufen werden in der Prüfung zu jeweils einem Drittel geprüft.

Die drei Kompetenzlevel sind



Kompetenzlevel 1 konzentriert sich auf spezifische Werkzeuge oder Methoden in Bezug auf das Lernziel. Auf Kompetenzlevel 1 sind weder Kombinationen von Werkzeugen und Methoden noch deren Beziehungen zum Arbeitskontext relevant.



Kompetenzlevel 2 konzentriert sich auf die Beziehungen zwischen zwei Werkzeugen oder Methoden und auf die Beziehung eines einzelnen Werkzeugs oder einer einzelnen Methode zum Arbeitskontext.



Kompetenzlevel 3 konzentriert sich auf die Beziehungen zwischen mehr als zwei Werkzeugen oder Methoden und auf die Beziehung von Kombinationen von Werkzeugen und Methoden zum Arbeitskontext.

Die drei Arten von Fähigkeiten sind



Etwas wissen bezieht sich auf Fakten und Zahlen über ein Werkzeug oder eine Methode. Das Wissen, das bewertet werden kann, ist z. B. über die Elemente, aus denen ein Werkzeug besteht, oder die Phasen einer Methode. Wissen über die Geschichte von Methoden oder Quellen ist nicht Teil der Prüfung.



Sich über etwas bewusst sein bedeutet, in der Lage zu sein, zu antizipieren, wie ein Werkzeug oder eine Methode verwendet werden könnte. Antizipation ist auch relevant, wenn man sich entscheidet, ein Werkzeug oder eine Methode nicht zu verwenden. Darüber hinaus befasst sich Bewusstheit mit den Folgen der Verwendung verschiedener Versionen oder Vorlagen von Werkzeugen oder Methoden und von Kombinationen von Werkzeugen und Methoden.



In der Lage sein, etwas zu tun bedeutet, entsprechend dem Arbeitskontext über den Einsatz von Werkzeugen und Methoden zu entscheiden oder diese anzuwenden. Das kann sowohl bedeuten, dass Product Owner die Werkzeuge oder Methoden selbst anwenden als auch, dass sie ihr Team die Werkzeuge oder Methoden anwenden lassen.

Out of Scope

Diese nicht vollständige "Out-of-Scope-Liste" enthält einige Themen, die zwar verwandt aber nicht Teil des Curriculums sind.

- Frameworks wie Scrum, LeSS, SAFe
- Geschäftsstrategie und Portfoliomanagement
- Business-Analyse, Requirements Engineering und Anforderungsmanagement
- Usability Engineering und User Experience Design
- Entwicklungs- und Konstruktionspraktiken
- Tiefe Einblicke in einzelne Methoden

Voraussetzungen

Es gibt keine formalen Voraussetzungen, die die Teilnehmer erfüllen müssen, um ein Advanced Product Owner Training zu besuchen.

Es ist empfehlenswert, zumindest einige grundlegende Erfahrungen in einem der folgenden Bereiche zu haben:

- Produktmanagement
- Projektmanagement
- User Experience und Usability Engineering
- Business-Analyse



- Requirements Engineering und -management
- Produktentwicklung

Aufbau, Dauer und didaktische Methoden

Das Curriculum ist für ein dreitägiges Vor-Ort- oder ein dreitägiges Online-Training ausgelegt.

Die Struktur des Curriculums folgt den Verbindungen zwischen den Werkzeugen und Methoden, die in der Wertschöpfungskette des Advanced Product Owner dargestellt sind.

Es ist nicht Ziel des Curriculums, den Trainern bestimmte Lehrmethoden aufzuerlegen. Die didaktischen Methoden sollen sich auf diese Zusammenhänge konzentrieren. Daher bestehen die Trainings in der Regel aus ca. 80% praktischen Übungen und Feedback zu den Ergebnissen dieser Übungen.

Allgemeine Informationen

Dieses Curriculum beschreibt, was die Teilnehmer im Advanced Product Owner Training erwarten können und was Teil der Advanced Product Owner Zertifizierungsprüfung ist.

Den Trainern steht es frei, ihren Trainings zusätzliche Elemente hinzuzufügen.

Ein Training, das als Advanced Product Owner Training bezeichnet wird, muss jedoch mindestens alle in diesem Curriculum beschriebenen Themen abdecken

Ziel des Advanced Product Owner Curriculums

Das Advanced Product Owner Curriculum bietet ein Open-Source, framework-neutrales Trainingsschema mit einer entsprechenden Zertifizierung.

Das Hauptziel des Advanced Product Owner Curriculums ist es, die Zusammenhänge und Wechselwirkungen zwischen Methoden und Werkzeugen des agilen Produktmanagements zu vermitteln. Die Teilnehmer sollen befähigt werden, die Eignung dieser Werkzeuge und Methoden für ihren jeweiligen Kontext zu beurteilen und erfolgreich anzuwenden.

Struktur der Lernziele

Das Curriculum des Advanced Product Owner unterscheidet zwischen drei Kompetenzleveln und drei Arten von Fähigkeiten. Alle drei Kompetenzstufen werden in der Prüfung zu jeweils einem Drittel geprüft.

Die drei Kompetenzlevel sind



Kompetenzlevel 1 konzentriert sich auf spezifische Werkzeuge oder Methoden in Bezug auf das Lernziel. Auf Kompetenzlevel 1 sind weder Kombinationen von Werkzeugen und Methoden noch deren Beziehungen zum Arbeitskontext relevant.



Kompetenzlevel 2 konzentriert sich auf die Beziehungen zwischen zwei Werkzeugen oder Methoden und auf die Beziehung eines einzelnen Werkzeugs oder einer einzelnen Methode zum Arbeitskontext.



Kompetenzlevel 3 konzentriert sich auf die Beziehungen zwischen mehr als zwei Werkzeugen oder Methoden und auf die Beziehung von Kombinationen von Werkzeugen und Methoden zum Arbeitskontext.

Die drei Arten von Fähigkeiten sind



Etwas wissen bezieht sich auf Fakten und Zahlen über ein Werkzeug oder eine Methode. Das Wissen, das bewertet werden kann, ist z. B. über die Elemente, aus denen ein Werkzeug besteht, oder die Phasen einer Methode. Wissen über die Geschichte von Methoden oder Quellen ist nicht Teil der Prüfung.



Sich über etwas bewusst sein bedeutet, in der Lage zu sein, zu antizipieren, wie ein Werkzeug oder eine Methode verwendet werden könnte. Antizipation ist auch relevant, wenn man sich entscheidet, ein Werkzeug oder eine Methode nicht zu verwenden. Darüber hinaus befasst sich Bewusstheit mit den Folgen der Verwendung verschiedener Versionen oder Vorlagen von Werkzeugen oder Methoden und von Kombinationen von Werkzeugen und Methoden.



In der Lage sein, etwas zu tun bedeutet, entsprechend dem Arbeitskontext über den Einsatz von Werkzeugen und Methoden zu entscheiden oder diese anzuwenden. Das kann sowohl bedeuten, dass Product Owner die Werkzeuge oder Methoden selbst anwenden als auch, dass sie ihr Team die Werkzeuge oder Methoden anwenden lassen.

Out of Scope

Diese nicht vollständige "Out-of-Scope-Liste" enthält einige Themen, die zwar verwandt aber nicht Teil des Curriculums sind.

- Frameworks wie Scrum, LeSS, SAFe
- Geschäftsstrategie und Portfoliomanagement
- Business-Analyse, Requirements Engineering und Anforderungsmanagement
- Usability Engineering und User Experience Design
- Entwicklungs- und Konstruktionspraktiken
- Tiefe Einblicke in einzelne Methoden

Voraussetzungen

Es gibt keine formalen Voraussetzungen, die die Teilnehmer erfüllen müssen, um ein Advanced Product Owner Training zu besuchen.



Es ist empfehlenswert, zumindest einige grundlegende Erfahrungen in einem der folgenden Bereiche zu haben:

- Produktmanagement
- Projektmanagement
- User Experience und Usability Engineering
- Business-Analyse
- Requirements Engineering und -management
- Produktentwicklung

Aufbau, Dauer und didaktische Methoden

Das Curriculum ist für ein dreitägiges Vor-Ort- oder ein dreitägiges Online-Training ausgelegt.

Die Struktur des Curriculums folgt den Verbindungen zwischen den Werkzeugen und Methoden, die in der Wertschöpfungskette des Advanced Product Owner dargestellt sind.

Es ist nicht Ziel des Curriculums, den Trainern bestimmte Lehrmethoden aufzuerlegen. Die didaktischen Methoden sollen sich auf diese Zusammenhänge konzentrieren. Daher bestehen die Trainings in der Regel aus ca. 80% praktischen Übungen und Feedback zu den Ergebnissen dieser Übungen.



1. Kunden verstehen

1.1. Verwandte Tools

- [Customers](#)

1.2. Ergebnis

- [Persona](#)
- [Empathy Map](#)

1.3. Lernziele

Kompetenzlevel 1

- Die Teilnehmer sind in der Lage, zwischen Kunden und Anwendern zu unterscheiden
- Die Teilnehmer sind in der Lage, typische Kunden- und Anwendergruppen als Personas zu beschreiben

Kompetenzlevel 2

- Die Teilnehmer sind sich bewusst, welche Aspekte von Personas hilfreich oder notwendig für die Erstellung von Empathy Maps sind
- Die Teilnehmer sind sich bewusst, welche Aspekte von Kunden oder Nutzern für die Erstellung von empathy maps in ihrem Arbeitskontext relevant sind
- Die Teilnehmer sind in der Lage, zu entscheiden, welche Persona-Vorlage am besten zu ihrem Arbeitskontext passt oder eine spezifische Vorlage für ihren Arbeitskontext zu erstellen

Kompetenzlevel 3

- Die Teilnehmer sind in der Lage zu entscheiden, ob Personas oder Empathy Maps in ihrem Arbeitskontext sinnvoll sind
- Die Teilnehmer sind in der Lage, den Trade-off bei der Verwendung oder Nichtverwendung von Personas oder Empathy Maps in ihrem Arbeitskontext zu beschreiben
- Die Teilnehmer sind sich des Informationsdefizits bewusst, wenn Personas oder Empathy Maps in ihrem Arbeitskontext nicht verwendet werden



2. Das Business Model beschreiben

2.1. Verwandte Tools

- [Value Proposition](#)
- [Inception Deck](#)
- [Value Model](#)
- [Feedback Loops](#)

2.2. Outcome

- [Business Model](#)

2.3. Lernziele

Kompetenzlevel 1

- Die Teilnehmer kennen die 9 Elemente des Business Model Canvas.
- Die Teilnehmer kennen die 5 Phasen des Business Model Canvas.
- Die Teilnehmer wissen, welche Werkzeuge und Methoden der Product Owner Wertschöpfungskette wertvolles Feedback für die Entwicklung des Geschäftsmodells liefern.

Kompetenzlevel 2

- Die Teilnehmer wissen, auf welcher Ebene des Produktmanagement-Vakuummodells das Geschäftsmodell ansetzt.

Kompetenzlevel 3

- Die Teilnehmer sind in der Lage zu entscheiden, welche Werkzeuge und Methoden in ihrem Arbeitskontext wertvolles Feedback für das Geschäftsmodell liefern.



3. Satisfying Customer Needs

3.1. Related Tools

- [Empathy Map](#)
- [Business Model](#)
- [Inception Deck](#)

3.2. Outcome

- [Value Proposition](#)

3.3. Lernziele

Kompetenzlevel 1

- Die Teilnehmer kennen die 2 Perspektiven der Value Proposition Canvas
- Die Teilnehmer kennen die 3 Aspekte einer Value Proposition
- Die Teilnehmer kennen die 3 Aspekte eines Kundensegments
- Die Teilnehmer kennen den idealen Weg zur Vervollständigung eines Value Proposition Canvas
- Die Teilnehmer sind sich im Klaren darüber, dass potenzielle Gewinne für ein Kundensegment von den Kunden nicht bewusst wahrgenommen werden

Kompetenzlevel 2

- Die Teilnehmer kennen den Zusammenhang zwischen den Bereichen "Kundenaufgaben" und "Produkte & Dienstleistungen" im Value Proposition Canvas zu den Bereichen "Wertversprechen" und "Kundensegmente" des Business Model Canvas
- Die Teilnehmer sind sich der Konsequenzen bewusst, ob für verschiedene Kundensegmente unterschiedliche Value Proposition Canvas erstellt werden sollen oder nicht
- Die Teilnehmer sind in der Lage zu entscheiden, für welche Kundensegmente in ihrem Arbeitskontext ein Value Proposition Canvas erstellt werden sollte

Kompetenzlevel 3

- Die Teilnehmer sind in der Lage, Produkte und Dienstleistungen für das Wertversprechen zu identifizieren, die im Zusammenhang mit dem Geschäftsmodell in ihrem Arbeitskontext stehen
- Die Teilnehmer sind in der Lage, in ihrem Arbeitskontext die "pain relievers" von den "gain creators" zu unterscheiden
- Die Teilnehmer sind in der Lage, Wertversprechen für verschiedene Kundensegmente auf Basis von Empathy Maps und Geschäftsmodellen in ihrem Arbeitskontext zu erstellen



4. Measuring Value Creation

4.1. Related Tools

- [Value Proposition](#)
- [Delivery Kanban](#)
- [Feedback Loops](#)

4.2. Outcome

- [Value Model](#)

4.3. Lernziele

Kompetenzlevel 1

- Die Teilnehmer kennen die Unterschiede zwischen vorlaufenden und nachlaufenden Indikatoren
- Die Teilnehmer kennen den Unterschied zwischen der Ergebniszone, der Aktionszone und der Wirkungszone

Kompetenzlevel 2

- Die Teilnehmer sind sich des Informationsgewinns oder -mangels bewusst, der von der Entscheidung abhängt, ob ein Wertemodell in ihrem Arbeitskontext verwendet wird oder nicht
- Die Teilnehmer sind sich der führenden und nachlaufenden Indikatoren in ihrem Arbeitskontext bewusst
- Die Teilnehmer sind in der Lage, führende Indikatoren aus dem Wertversprechen und nachlaufende Indikatoren aus dem Kundensegment des Value Proposition Canvas abzuleiten

Kompetenzlevel 3

- Die Teilnehmer sind in der Lage, die nicht offensichtlichen Früh- und Spätindikatoren zu identifizieren, die nicht aus dem Value Proposition Canvas in ihrem Arbeitskontext abgeleitet werden können
- Die Teilnehmer sind in der Lage, ein Wertmodell für ihren Arbeitskontext zu erstellen
- Die Teilnehmer sind in der Lage, das Wertmodell als Werkzeug in Feedback-Schleifen zu verwenden



5. Understanding the Environment

5.1. Related Tools

- [Persona](#)

5.2. Outcome

- [Stakeholder Map](#)

5.3. Lernziele

Kompetenzlevel 1

- Die Teilnehmer kennen die vier Kreise des Stakeholder-Zwiebelmodells
- Die Teilnehmer kennen die zwei Dimensionen der Power-Interest-Matrix
- Die Teilnehmer kennen die vier Quadranten der Power-Interest-Matrix

Kompetenzlevel 2

- Die Teilnehmer sind in der Lage, eine Stakeholder-Map für ihren Arbeitskontext zu erstellen und zu entwickeln

Kompetenzlevel 3

- Die Teilnehmer kennen die politischen Dimensionen des Stakeholder-Mappings in ihrem Arbeitskontext



6. Influencing the Environment

6.1. Related Tools

- [Stakeholder Map](#)
- [Value Proposition](#)
- [Roadmap](#)
- [Impact Map](#)

6.2. Outcome

- [Inception Deck](#)

6.3. Learning Objectives

Kompetenzlevel 1

- Die Teilnehmer kennen die 10 Ansichten des Inception Decks
- Die Teilnehmer sind in der Lage zu entscheiden, ob sie einen Elevator Pitch oder eine Produktbox als Teil des Inception Decks verwenden wollen

Kompetenzlevel 2

- Die Teilnehmer sind in der Lage, die relevanten Stakeholder für das Inception Deck aus der Stakeholder Map auszuwählen
- Die Teilnehmer sind in der Lage zu entscheiden, welches Value Proposition sie für das Inception Deck verwenden wollen oder wie sie verschiedene Value Propositions kombinieren wollen
- Die Teilnehmer sind sich der Beziehung und der Bedeutung der Zielgruppe in ihrem Arbeitskontext bewusst
- Die Teilnehmer sind sich der politischen Nebeneffekte des Inception Decks in ihrem Arbeitskontext bewusst

Kompetenzlevel 3

- Die Teilnehmer sind in der Lage, in ihrem Arbeitskontext die Feedback-Schleifen von den Inception Deck Pitches zur Value Proposition und zum Geschäftsmodell zu identifizieren und zu steuern



7. Draft a Plan

7.1. Related Tools

- [Inception Deck](#)
- [Value Model](#)

7.2. Outcome

- [Roadmap](#)

7.3. Lernziele

Kompetenzlevel 1

- Die Teilnehmer kennen das Konzept einer Goal Oriented Roadmap
- Die Teilnehmer sind in der Lage, Ziele für die Goal Oriented Roadmap zu beschreiben
- Die Teilnehmer kennen die Beziehungen und Abhängigkeiten von Zielen

Kompetenzlevel 2

- Die Teilnehmer sind in der Lage, die Ziele aus dem Inception Deck abzuleiten
- Die Teilnehmer sind in der Lage, die Ziele und die zugehörigen Metriken aus dem Value Model abzuleiten
- Die Teilnehmer sind sich des Unterschieds und der Beziehung zwischen Deliverables und Goals bewusst

Kompetenzlevel 3

- Die Teilnehmer kennen die Goal Oriented Roadmap als Werkzeug zur Erstellung eines Plans, nicht zur Erfolgsmessung
- Die Teilnehmer kennen die Goal Oriented Roadmap als Hilfsmittel für die Kommunikation mit Stakeholdern



8. Break Down the Results

8.1. Related Tools

- [Roadmap](#)
- [Stakeholder Map](#)
- [Story Map](#)

8.2. Outcome

- [Impact Map](#)

8.3. Lernziele

Kompetenzlevel 1

- Die Teilnehmer ...

Kompetenzlevel 2

- Die Teilnehmer ...

Kompetenzlevel 3

- Die Teilnehmer ...



9. Describe the Solution

9.1. Related Tools

- [Impact Map](#)
- [Persona](#)
- [Delivery Kanban](#)
- [Product Backlog](#)

9.2. Outcome

- [Story Map](#)

9.3. Lernziele

Kompetenzlevel 1

- Die Teilnehmer kennen die Konzepte von Story Maps, Backbone und Walking Skeleton
- Die Teilnehmer sind in der Lage, eine Story Map für die Release-Planung zu verwenden

Kompetenzlevel 2

- Die Teilnehmer wissen, wie man mit verschiedenen Benutzern in einer Story Map arbeitet
- Die Teilnehmer kennen den Unterschied zwischen dem Walking Skeleton und einem Minimum Viable Product
- Die Teilnehmer sind in der Lage, Story Maps für ihren Arbeitskontext zu erstellen

Kompetenzlevel 3

- Die Teilnehmer kennen die verschiedenen Möglichkeiten, die Swimlanes von Story Maps zu nutzen und deren Auswirkungen auf ihren Arbeitskontext
- Die Teilnehmer sind in der Lage, Story Maps für die Planung der nahen und fernen Zukunft zu nutzen



10. Prioritize Development Work

10.1. Related Tools

- [Story Map](#)
- [Value Model](#)
- Real Options

10.2. Outcome

- [Product Backlog](#)

10.3. Lernziele

Kompetenzlevel 1

- Die Teilnehmer kennen den Unterschied zwischen einem Product Backlog und einer To-Do-Liste
- Die Teilnehmer kennen das Konzept des Product Backlogs von Optionen
- Die Teilnehmer sind sich der Konsequenzen bewusst, die sich ergeben, wenn man mehrere Backlogs für ein Produkt hat
- Die Teilnehmer kennen das Konzept der echten Optionen
- Die Teilnehmer kennen die 4 Attribute einer Option

Kompetenzlevel 2

- Die Teilnehmer kennen den Zusammenhang zwischen einem Product Backlog und einer Story Map
- Die Teilnehmer sind in der Lage, die verschiedenen Arten von Backlog Items zu beschreiben, die in ihrem Arbeitskontext vorkommen
- Die Teilnehmer sind in der Lage, die Leading Indicators zu identifizieren, die ein bestimmtes Backlog Item beeinflussen
- Die Teilnehmer kennen den Unterschied zwischen einem priorisierten, einem geordneten und einem geschätzten Produkt-Backlog und wissen, welche Auswirkungen diese verschiedenen Arten von Produkt-Backlogs in ihrem Arbeitskontext haben
- Die Teilnehmer sind sich des Unterschieds zwischen Aufgaben und Optionen bewusst

Kompetenzlevel 3

- Die Teilnehmer sind in der Lage zu entscheiden, ob sie in ihrem Arbeitskontext den Aufwand von Backlog Items schätzen wollen oder nicht
- Die Teilnehmer sind in der Lage zu entscheiden, ob sie in ihrem Arbeitskontext das Product Backlog als Backlog von Optionen behandeln wollen oder nicht



11. Build and Deliver

11.1. Related Tools

- [Product Backlog](#)
- [Delivery Kanban](#)

11.2. Outcome

- [Product Increment](#)

11.3. Learning Objectives

Kompetenzlevel 1

- Die Teilnehmer wissen, wie Kanban auf Prozesse wirkt
- Die Teilnehmer kennen Proto-Kanban
- Die Teilnehmer kennen die 7 Kadenzen von Kanban
- Teilnehmer kennen das Lead Time Distribution Diagramm
- Die Teilnehmer kennen den Unterschied zwischen einem feedback-ready Produktinkrement und einem delivery-ready Produktinkrement

Kompetenzlevel 2

- Die Teilnehmer kennen die Abstraktionsebene von Kanban und wissen, wie man agile Frameworks in den Kanban-Ablauf einbettet
- Die Teilnehmer sind in der Lage, den Kanban-Workflow für ihren Arbeitskontext zu definieren und zu entwickeln
- Die Teilnehmer sind in der Lage, die Kriterien für ein Produktinkrement in ihrem Arbeitskontext zu definieren

Kompetenzlevel 3

- Die Teilnehmer sind in der Lage, das Lead Time Distribution Diagramm für die Planung mit der Story Map und dem Product Backlog in ihrem Arbeitskontext zu nutzen
- Die Teilnehmer sind in der Lage, das Lead Time Distribution Diagramm für die Prognose und Definition von Service Levels in ihrem Arbeitskontext zu nutzen



12. Managing Feedback Loops

12.1. Related Tools

- [Business Model](#)
- [Value Proposition](#)
- [Inception Deck](#)
- [Value Model](#)
- [Impact Map](#)
- [Story Map](#)
- [Product Increment](#)

12.2. Outcome

- [Feedback Loops](#)
- Experiments and Tests

12.3. Learning Objectives



Verzeichnis der Lernziele