

CENTRO DE ENSINO UNIFICADO DE TERESINA - CEUT
PÓS –GRADUAÇÃO EM ENGENHARIA DE SOFTWARE

Sebastião Vinícius Araújo de Moura

**NEGOCIAÇÃO DE REQUISITOS: UMA ANÁLISE DA VIABILIDADE DE
INTEGRAÇÃO ENTRE MÉTODOS QUE ESTIMULAM A PARTICIPAÇÃO DO
CLIENTE**

TERESINA

2010

SEBASTIÃO VINÍCIUS ARAÚJO DE MOURA

**NEGOCIAÇÃO DE REQUISITOS: UMA ANÁLISE DA VIABILIDADE DE
INTEGRAÇÃO ENTRE MÉTODOS QUE ESTIMULAM A PARTICIPAÇÃO DO
CLIENTE**

Trabalho de conclusão de curso- Monografia apresentada à Coordenação do curso de pós-graduação em engenharia de software do Centro de Ensino Unificado - CEUT, como parte dos requisitos para obtenção do título de especialista em engenharia de software.

Orientador:

TERESINA
2010

SEBASTIÃO VINÍCIUS ARAÚJO DE MOURA

**NEGOCIAÇÃO DE REQUISITOS: UMA ANÁLISE DA VIABILIDADE DE
INTEGRAÇÃO ENTRE MÉTODOS QUE ESTIMULAM A PARTICIPAÇÃO DO
CLIENTE**

Trabalho de conclusão de curso apresentado
como requisito à obtenção do título de
especialista em engenharia de software do
Centro de Ensino Unificado - CEUT.

APROVADA EM: __/__/__

BANCA EXAMINADORA:

Profº.

Profº.

*A Deus, meu Pastor que me ensinou a ser paciente
e ter Confiança em Senhor para que pudesse ter
animo e driblar as dificuldades.*

AGRADECIMENTOS

A Deus, Senhor de toda a vida pelo livre arbítrio me cedido oportunidades de escolher o bem.
A minha mãe pelo amor, paciência, apoio e confiança em mim depositados.

Aos meus irmãos e demais familiares, pelo reconhecimento nas minhas competências, pois serviu como combustível para não desistir de buscar o aprendizado.

A minha companheira Lorena, por sua contribuição ao meu crescimento como homem e companheiro, e sua família, pelo acolhimento.

Ao professor

Aos meus

*O temor do Senhor é o princípio da sabedoria e o
conhecimento do Santo é prudência*
Provérbios 9:10

RESUMO

O objetivo desta monografia é analisar métodos formas ou estratégias de negociação de conflitos bem como verificar as compatibilidades e incompatibilidades entre as propostas selecionadas e identificar pontos carentes de adaptações nas propostas afim de torná-las compatíveis entre si, expondo os pontos mais fáceis e os mais difíceis de adaptação.

Palavras-chave: Conflitos. Rastreabilidade. Argumentação. Priorização.

ABSTRACT

SUMÁRIO

- 1 Introdução da Monografia
- 2 Fundamentos
 - 2.1 Requisitos
 - 2.1.1 Análise de Negócio
 - 2.1.2 O léxico ampliado da linguagem
 - 2.1.3 Tipos de Requisitos
 - 2.1.3.1 Funcionais
 - 2.1.3.2 Não Funcionais
 - 2.1.3.3 De Domínio
 - 2.1.4 RNF Framework
 - 2.1.5 SQFD
 - 2.2 Engenharia de Requisitos
 - 2.2.1 Produção de Requisitos
 - 2.2.1.1 Elicitação de Requisitos
 - 2.2.1.2 Registro
 - 2.2.1.3 Validação
 - 2.2.1.4 Verificação
 - 2.2.2 Conflitos de requisitos
 - 2.2.3 Gerencia de Requisitos

- 3 Negociação
 - 3.1 Conceitos básicos de Negociação
 - 3.2 Abordagens
 - 3.3 Aspectos de interesse do negociador
- 4 Estratégias de Engenharia de Requisitos
- 5 Negociação de Requisitos de Software
- 6 O projeto Arquitetural
- 7 Análise da Viabilidade
- 8 Resultados
- 9 Conclusões
- 10 Trabalhos Futuros