



Qualifizierung zum Business Analyst

Baustein 1 – Der Business Analyst als Berater

Professionelle Kundenorientierung bildet die Basis für eine erfolgreiche Arbeit als Business Analyst

Zielgruppe

Mitarbeiter aus Business- oder IT-Organisationen, die auf ihre künftigen Aufgaben in der Analyse und Entwicklung von Geschäftsprozessen und Anforderungen an IT-Systeme vorbereitet werden sollen.

Voraussetzungen

Kenntnisse der geschäftlichen Abläufe in ihrem Unternehmen. Grundkenntnisse in Kommunikations- und Präsentationstechniken

Ziele

Die Teilnehmer

- haben ein klares und eindeutiges Verständnis von ihrer Rolle als künftiger Business Analyst
 - Verantwortung
 - Leistung
 - Aufgaben
 - Kompetenzen
 - Zusammenspiel mit anderen Rollen (Nahtstelle)
 - verstehen sich als Partner für Ihre Business- und IT-Organisation
- sind in der Lage
 - Techniken und Instrumente der professionellen Gesprächsführung einzusetzen
 - Ihre Ergebnisse professionell und überzeugend darzustellen bzw. zu präsentieren
 - Zielkonflikte zwischen Fachbereichen und IT zu erkennen und als „Brückenbauer“ moderierend auszugleichen
- haben einen Überblick über den Business- und Software-Engineering Prozess

Inhalt

- Was macht eigentlich ein Business Analyst ?
- Kundenorientierung - Was heißt das in der Beraterpraxis ?
- Den Kunden verstehen - Welche Fragen muss ich meinen Kunden stellen ?
- Das Kano-Modell - Was bedeutet Qualität in der Dienstleistung ?
- Gesprächsführung - Wie erreiche ich die Wellenlänge meines Kunden ?
- Nutzenargumentation - Wie trete ich überzeugend beim Kunden auf ?
- Von der Anforderung zum System
 - Überblick über das Vorgehen in der Geschäftsprozess- und Systementwicklung
 - Phasen, Aktivitäten, Arbeitsergebnisse, Meilensteine
 - Beteiligte Rollen

Methode

Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Präsentation und Review der Gruppenarbeitsergebnisse

Dauer: 2 Tage