

LA TECHNOLOGY TRANSFER PRESENTA

# JAMES **ROBERTSON**

---

## **MASTERING**

---

## **BUSINESS ANALYSIS**

---

**ROMA 12-13 APRILE 2012**  
RESIDENZA DI RIPETTA - VIA DI RIPETTA, 231



[info@technologytransfer.it](mailto:info@technologytransfer.it)  
[www.technologytransfer.it](http://www.technologytransfer.it)

## DESCRIZIONE

La Business Analysis fornisce la base per quasi tutti i tipi di cambiamento nel Business. Il compito della Business Analysis è quello di capire il Business reale e fornire le strade per migliorarlo. L'analista di Business è un modellatore e un comunicatore. I modelli sono usati per capire i processi, l'informazione e i comportamenti che compongono il Business. Inoltre l'analista deve comunicare questa conoscenza in modo che tutti gli stakeholders arrivino alla stessa visione del proprio Business. I nostri Businesses hanno vita facile o no in dipendenza dei propri processi di Business, sia automatizzati che manuali. I Businesses con buoni processi danno un migliore servizio e rispondono con più prontezza ai propri clienti. La Business Analysis è l'arte di apportare miglioramenti illuminati ai sistemi e ai processi di Business, in più la Business Analysis ci fornisce le strade per identificare le aree in cui i progetti di miglioramento produrranno il più alto valore.

Questo seminario fornisce gli skills e i tools per scoprire il Business reale del Vostro cliente e determinare le strade più opportune per migliorarlo.

In particolare i partecipanti impareranno a:

- Scoprire le vere necessità del Business, non solo quelle di cui si parla di più
- Migliorare i processi di Business applicando automazione o altri mezzi
- Usare modelli per capire e comunicare i processi di Business ed essere sicuri che gli stakeholders capiscono
- Comprendere come usare gli eventi di Business per partizionare il Business in modo da capirlo più facilmente
- Migliorare le comunicazioni interpersonali
- Pensare in maniera sistematica e trovare veramente la migliore strada per migliorare il Business del Vostro cliente
- Essere un analista di Business migliore

### PARTECIPANTI

- Analisti di Business
- Analisti di Sistema
- Project Leaders
- Requirements Engineers
- Product Managers
- Program Managers

Il Seminario è stato approvato dall'**International Institute of Business Analysts** ed è stato allineato al BABOK (Business Analysis Body of Knowledge), è quindi raccomandato a tutti gli analisti di Business che desiderano sostenere l'esame di certificazione per diventare Certified Analysis Professionals (CBAP). Per ulteriori informazioni su questo esame di certificazione consultare il sito: [www.theiiba.org](http://www.theiiba.org).

## 1. Business Analysis: cosa stiamo provando a fare?

La Business Analysis tratta il modo di migliorare il Vostro Business. Per fare questo l'analista di Business studia l'azienda e stabilisce la differenza fra quello che è il Business adesso e quello che dovrebbe essere. L'analista di Business impiega *systems thinking* per valutare i pregiudizi tecnologici che ci hanno portato ad operare in un certo modo e a vedere cosa dovrebbe avvenire per migliorare il nostro modo di condurre il Business. Questo implica un maggior approfondimento dei processi di Business, soffermarsi sull'essenza del Business e infine predisporre un modello dello stato futuro desiderato. Questo stato futuro si avvantaggia delle opportunità di Business che via via si presentano e nello stesso tempo si adatta agli obiettivi di management per l'azienda.

## 2. Modellare i Processi di Business: tecniche per studiare la risposta del Business all'evento

L'analista di Business può usare una varietà di tools di modelling per capire cosa sta facendo l'attuale Business. Ma l'attuale stato del Business non c'entra niente con il futuro stato desiderato, tuttavia costituisce la base per futuri miglioramenti. È molto importante che tutte le opportunità di miglioramento vengano evidenziate in questo stadio.

Per il modelling dei processi noi usiamo la BPMN (Business Process Modelling Notation) come fosse un modo standard. Questa è una tecnica acquisita che è abbastanza facile da capire per gli utenti del Business che possono dare il proprio contributo nel processo di modelling.

Verranno anche valutate strade alternative di modelling, ciascuna con i propri pregi e difetti. Gli scenari sono forse la via più "Business friendly" per mostrare agli

stakeholders come sta andando il loro Business e cosa si suppone debba fare. I modelli UML sono anche popolari.

I modelli dati mostrano l'informazione usata dal Business. Nell'informazione memorizzata l'analista di Business scopre quasi tutta la politica di Business. I dati sono spesso confusi con schemi di database design, ma in questo caso sono usati nella "Business normal form" come un modo facile da capire per scoprire la politica di Business sottostante.

## 3. Business Events: organizzare la mia analisi

I Business events sono cose che succedono fuori dal Business ma che sono significativi perché richiedono una risposta da parte del Business. Scoprendo i Business events, l'analista di Business esamina gli attuali triggers che rendono la funzione di Business. La Business Analysis si preoccupa del modelling della risposta all'evento di Business. Questa risposta è conosciuta come Business Use Case o BUC ed è la base per le successive investigazioni sui processi di Business. La risposta all'evento è modellata come un processo end-to-end. Questo dà all'analista di Business il vantaggio di vedere la "big picture" e nello stesso tempo di trovare ulteriori e migliori opportunità per il miglioramento del processo.

## 4. Systems Thinking: non sparare soluzioni ma vedere l'essenza del Business

L'essenza del Business o il Business reale è spesso diverso dalla soluzione corrente e dalla soluzione proposta. L'essenza non è una soluzione ma il Business sottostante visto senza il peso della tecnologia. Scoprendo l'essenza del problema, l'analista di Business evita il vecchio problema di sviluppare cosa è richiesto solo per scoprire che non è quello di

cui si ha bisogno. L'essenza è uno statement astratto del Business, libero da pregiudizi tecnologici. Ottenendo questo statement puro del Business, l'analista del Business assicura che qualsiasi sistema che sarà costruito sarà quello giusto e molto più duraturo rispetto a qualsiasi moda tecnologica. Systems thinking significa guardare al Business per intero, non solo come una piccola parte del tutto o un utente del Business e il suo sistema software. L'analista systemic-thinking si preoccupa dell'effetto di una parte dell'azienda su un'altra parte e dei dannosi impatti dei cambiamenti.

## 5. L'elemento umano: intervistare, risolvere conflitti, facilitare workshops, skills di comunicazione

L'analista di Business è soprattutto un comunicatore. Ha il compito di capire un pezzo di Business usando l'informazione raccolta dalle persone in quel Business. Chiaramente lo skill richiesto è una abilità a parlare con le persone, saperle ascoltare e assicurarsi che entrambe le parti arrivino alla stessa comprensione dell'azienda. Inoltre l'analista di Business frequentemente deve facilitare workshops e usare gli skills di comunicazione per portare i più disparati punti di vista a un consenso.

## 6. Delivering: ora che abbiamo capito il Business bisogna apportare i cambiamenti per migliorarlo

Una completa conoscenza dell'azienda permette all'analista di Business di identificare i cambiamenti più benefici per il Business. Spesso questo significa sviluppare sistemi software, ma qualche volta può significare aggiornamento e cambiamento per rendere i processi di Business più efficaci. L'analista di Business è anche incaricato di identificare i progetti ad alto valore.

<p><b>QUOTA DI PARTECIPAZIONE</b></p> <p>€ 1200 (+iva)</p> <p>La quota di partecipazione comprende documentazione, colazioni di lavoro e coffee breaks.</p> <p><b>LUOGO</b></p> <p>Roma, Residenza di Ripetta Via di Ripetta, 231</p> <p><b>DURATA ED ORARIO</b></p> <p>2 giorni: 9.30-13.00 14.00-17.00</p> <p><b>È previsto il servizio di traduzione simultanea</b></p>	<p><b>MODALITÀ D'ISCRIZIONE</b></p> <p>Il pagamento della quota, IVA inclusa, dovrà essere effettuato tramite bonifico, codice IBAN: IT 03 W 06230 03202 000057031348 Banca: Cariparma Agenzia 1 di Roma intestato alla Technology Transfer S.r.l. e la ricevuta di versamento inviata insieme alla scheda di iscrizione a:</p> <p>TECHNOLOGY TRANSFER S.r.l. Piazza Cavour, 3 00193 ROMA (Tel. 06-6832227 Fax 06-6871102)</p> <p><b>entro il 28 Marzo 2012</b></p> <p>Vi consigliamo di far precedere la scheda d'iscrizione da una prenotazione telefonica.</p>	<p><b>CONDIZIONI GENERALI</b></p> <p>In caso di rinuncia con preavviso inferiore a 15 giorni verrà addebitato il 50% della quota di partecipazione, in caso di rinuncia con preavviso inferiore ad una settimana verrà addebitata l'intera quota. In caso di cancellazione del seminario, per qualsiasi causa, la responsabilità della Technology Transfer si intende limitata al rimborso delle quote di iscrizione già pervenute.</p> <p><b>SCONTI DI GRUPPO</b></p> <p>Se un'azienda iscrive allo stesso evento 5 partecipanti, pagherà solo 4 partecipazioni. Chi usufruisce di questa agevolazione non ha diritto ad altri sconti per lo stesso evento.</p> <p><b>ISCRIZIONI IN ANTICIPO</b></p> <p>I partecipanti che si iscriveranno al seminario 30 giorni prima avranno uno sconto del 5%.</p>	<p><b>TUTELA DATI PERSONALI</b></p> <p>Ai sensi dell'art. 13 della legge n. 196/2003, il partecipante è informato che i suoi dati personali acquisiti tramite la scheda di partecipazione al seminario saranno trattati da Technology Transfer anche con l'ausilio di mezzi elettronici, con finalità riguardanti l'esecuzione degli obblighi derivati dalla Sua partecipazione al seminario, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale dell'attività di Technology Transfer. Il conferimento dei dati è facoltativo ma necessario per la partecipazione al seminario. Il titolare del trattamento dei dati è Technology Transfer, Piazza Cavour, 3 - 00193 Roma, nei cui confronti il partecipante può esercitare i diritti di cui all'art. 13 della legge n. 196/2003.</p>
--	---	---	---

**JAMES ROBERTSON**  
**MASTERING BUSINESS ANALYSIS**

Roma 12-13 Aprile 2012  
Residenza di Ripetta  
Via di Ripetta, 231

Quota di iscrizione:  
€ 1200 (+iva)

*In caso di rinuncia o di cancellazione dei seminari valgono le condizioni generali riportate sopra.*

**È previsto il servizio di traduzione simultanea**

nome .....

cognome .....

funzione aziendale .....

azienda .....

partita iva .....

codice fiscale .....

indirizzo .....

città .....

cap .....

provincia .....

telefono .....

fax .....

e-mail .....



Timbro e firma

Da restituire compilato a:  
**Technology Transfer S.r.l.**  
Piazza Cavour, 3 - 00193 Roma  
Tel. 06-6832227 - Fax 06-6871102  
info@technologytransfer.it  
www.technologytransfer.it



**James Robertson** è un consulente, docente, autore e project leader. Il suo lavoro nell'area della Business Analysis e della raccolta dei requisiti è apprezzato da molti clienti in molte parti del mondo. È co-autore di **"Mastering the Requirements Process"**, **"Requirements-Led Project Management"** e dell'approccio *Volere* per l'engineering dei requisiti. È anche fondatore dell'Atlantic Systems Guild, un think tank conosciuto in tutto il mondo per le sue tecniche innovative di systems engineering.