

Was will mein Kunde?

... oder wie Sie Kundenwünsche in Anforderungen umwandeln.

Lerninhalte

Kennen Sie das kürzeste Anforderungsdokument? Wahrscheinlich schon. Es besteht aus zwei Wörtern: Mach' mal! So extrem wird es in den meisten Fällen nicht sein, und doch ist es immer wieder eine Herausforderung für Projektmanager und Lösungsarchitekten aus den Wünschen der Kunden umsetzbare Anforderungen zu erstellen, so dass das daraus resultierende Produkt dann auch den Vorstellungen des Kunden entspricht.

Mit den Fragetechniken, die Sie in diesem Seminar

kennen lernen, sind Sie in der Lage, unklare *Wunschlisten* gezielt so zu hinterfragen, dass daraus Anforderungen werden, die auch tatsächlich umsetzbar, widerspruchsfrei und messbar sind.



Kursziele

Sie ...

- ➔ ... kennen die Fragetechniken zur Präzisierung von Anforderungen,
- ➔ ... können diese Fragetechniken konkret anwenden,
- ➔ ... kennen den Einfluss der Körpersprache und der Stimme auf den Erfolg eines Gesprächs und können diese gezielt einsetzen,
- ➔ ... kennen die verschiedenen Hinweise zum bevorzugten Wahrnehmungskanal des Gesprächspartners und können sich darauf einstellen.

Teilnehmer

- Projektmanager
- Lösungsarchitekten
- Business Analysten
- Requirements Engineers

Vorkenntnisse

keine

Dauer

2 Tage

Preise

Inhouse Kurs: 2800,- € zzgl. gesetzl. MWSt. (3332,- € inkl.) und Reisekosten

Offener Kurs: 900,- € je Teilnehmer zzgl. gesetzl. MWSt., (1071,- € inkl.)

bei Mehrfachmeldung erhalten weitere Teilnehmer 10% Rabatt