



Curso: 02.09.01 – ANBP/BABP

Analista de Negócio - Boas Práticas / Business Analyst - Best Practices

Máximo de Participantes: 09/12

Horas de Formação: 24/30

Data:

Horário:

Formador: João Carlos Martins Leitão Marques

## CURRÍCULO SUCINTO DO FORMADOR:

### Formação académica:

- Mestrado em Gestão de Sistemas de Informação pelo Instituto Superior das Ciências do Trabalho e da Empresa (ISCTE).
- Pós-graduação em Sistemas de Informação pelo Instituto Superior das Ciências do Trabalho e da Empresa (ISCTE).
- Pós-graduação em Estudos da Paz e da Guerra nas Novas Relações Internacionais pela Universidade Autónoma de Lisboa (UAL).
- Licenciatura em Informática de Gestão pela Universidade Moderna de Lisboa (UML).

### Certificações:

- Project Management Professional (PMP) (PMP n.º 2004420) pelo Project Management Institute (PMI) em 11JAN17 e válido até 11JAN29 (membro n.º 4424218).
- Scrum Master Certified (SMC) (Certificate ID 1022964) pelo SCRUMstudy em 08ABR24 e válido até 08ABR27.
- Scrum Fundamentals Certified (SFC) (Certificate ID 1025440) pelo SCRUMstudy em 09ABR24 e válido *ad eternum*.
- Prince2® 7 Practitioner in Project Management (Certificate Number GR467002961JM) pelo PeopleCert/Axelos em 26ABR24 e válido até 26ABR27.

### Experiência profissional:

- Coordenador do Gabinete de Gestão de Projectos (*Project Management Office* (PMO)) da Empresa de Gestão Partilhada de Recursos na Administração Pública, EPE (GeRAP). Esta actividade, de coordenação dos Directores de Programas/Gestores de Projectos, visa a normalização de procedimentos e a disponibilização da informação de acompanhamento e controlo dos programas/projectos para o Conselho de Administração. Foi o responsável pela criação do referido gabinete e do respectivo desenho e implementação do processo de Acompanhamento e Controlo de projectos na empresa.
- Militar da Força Aérea Portuguesa com o posto de Major, tendo sido na sua carreira responsável na área da manutenção de material electrotécnico de aeronaves, formador na área da electrotecnia e gestor da formação responsável pelo programa de Formação de Apoio à Gestão e Modernização Administrativa da FAP.
- Formador/Consultor Sénior (CAP n.º EDF 5349/98 DCR, E-FOR 188/2020) nas áreas de conhecimento Gestão de Projectos (PMBOK), Gestão Ágil de Projectos (Scrum), Gestão por Objectivos, Gestão da Mudança (numa perspectiva estruturada), Empreendedorismo, Inovação e Criatividade no Desenvolvimento de Produtos/Serviços, CANVAS (Modelos de Negócio / Gestão de Projectos), Análise de Negócios (Business Analysis (BA)), Gestão de Processos de Negócio (Business Process Management (BPM)), Modelo e Notação de Processos de Negócio (BPMN), Elaboração de Planos de Negócio e Elaboração de Planos de Continuidade de Negócios (PCN/BCM).
- Como docente Universitário (Professor Assistente Convidado), exerceu docência durante nove anos lectivos nas áreas científicas da Informática e Gestão, na Universidade Moderna de Lisboa.

## APRESENTAÇÃO:

O BABOK® oferece uma excelente definição sobre o que é a Análise de Negócio: “É o conjunto de actividades e técnicas utilizadas para servir de ligação entre as Partes Interessadas, no intuito de compreender a estrutura, políticas e operações de uma Organização e para recomendar soluções que permitam que a Organização alcance as suas metas”.

Assim, o perfil do Analista de Negócio envolve o domínio das actividades de gestão estratégica de negócios, planeamento estratégico, *balanced scorecard*, cadeia de valor, *business process management* (BPM), gestão estratégica da informação, arquitectura corporativa de negócio, e *frameworks* de boas práticas, tais como BABOK®, BPM CBOOK®, DMBOK®, PMBOK® e TOGAF®. O *Business Analyst* é muitas vezes confundido como um profissional com uma carreira na indústria das TI's, mas o mais bem-sucedido e valioso analista é aquele que entende a “Organização”.

## OBJECTIVOS:

No final deste curso os participantes saberão:

- Interpretar correctamente os problemas de negócio.
- Compreender as oportunidades no contexto dos requisitos e recomendar soluções que permitam à organização alcançar os seus objectivos.
- Fornecer uma visão abrangente dos conhecimentos, metodologias e práticas na área de Análise de Negócio.
- Garantir a compreensão dos objectivos estratégicos e as prioridades da organização.
- Determinar a viabilidade de cada solução proposta para endereçar a resolução de um problema de negócio, ou mesmo a procura de uma oportunidade.
- Compreender a importância de validar e avaliar os resultados de acordo com os requisitos definidos.

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Introdução/Conceitos Gerais.
- International Institute of Business Analysis (IIBA®)/Business Analysis Body of Knowledge (BABOK®).
- *Scoring Model* - Tabela de Ponderação.
- Criar a Solução & Análise de Benefícios.
- Gestão de *Stakeholders*.
- Levantamento de Requisitos.
- Modelos de Negócio & Avaliação Financeira.
- Gestão dos Riscos.
- Dimensões da Análise.
- O Caso de Negócio (Business Case).
- Revisão/Reflexão.

## DOCUMENTAÇÃO DE APOIO:

- Manual de enquadramento do formando.
- Colectânea de slides do formador.
- Documentos de trabalho.
- Enunciados com exercícios.

## DESTINATÁRIOS:

- Empresários.
- Dirigentes.
- Quadros Superiores.

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO (em detalhe):

### Introdução/Conceitos Gerais:

- O Que É um Analista de Negócios?
- Problema de Negócio - Porque as Empresas Precisam dum Analista de Negócios?
- *Key Concepts*:
  - Analista de Negócio
  - O Que é “Análise de Negócio”?
  - A Importância da Análise de Negócio nas Organizações.
- Analista de Negócio - Competências Fundamentais.
- O Analista de Negócio no Contexto das Metodologias Ágeis.
- Ferramentas e Técnicas.

### International Institute of Business Analysis (IIBA®)/Business Analysis Body of Knowledge (BABOK®):

- International Institute of Business Analysis (IIBA®).
- International Institute of Business Analysis (IIBA®) - Certificações.
- Nível de Maturidade das Organizações.
- Business Analysis Body of Knowledge (BABOK®):
  - Relacionamentos entre as Áreas de Conhecimento.
  - Business Analysis Core Concept Model (BACCM).
  - Um “Framework” para Análise de Negócio.
  - Análise de Negócio para Além do Projecto.
  - Melhores Práticas.

### Scoring Model - Tabela de Ponderação:

- O Que É o *Scoring Model*.
- Como Funciona.
- Método de Ponderação & Rateio (Processo de Elaboração):
  - Atribuir Pontos de Importância - Definir Tabelas de Critérios.
  - Classificar Cada Projecto.
  - Fazer Análise por Tipo de Critério.
- Como Priorizar as Solicitações de Negócio - Boas Práticas & *Checklist*.
- Método de Ponderação & Rateio - Vantagens & Limitações.

### Criar a Solução & Análise de Benefícios:

- O Que É a Análise de Benefícios.
- Métodos de Captura de Benefícios - O Realmente Cria Valor.
- Visão Estratégica Para Um Negócio.
- Análise PESTEL (Pt → “PESTAL”).
- Princípios da Análise SWOT.
- As Cinco Forças de Porter (Mercado e Concorrência).
- Análise Contextual.
- Definir a Solução:
  - O Que é Uma Arquitectura de Negócios.
  - Arquitectura de Negócios - Enquadramento Geral.
  - Arquitectura de Negócios - Principais Técnicas.
- Criação do Modelo de Negócio (CANVAS):
  - Compreensão do Cérebro - Modelos Mentais.
  - Modelos Mentais - Exemplo.
  - Concepção de Modelos Visuais.
  - O Que É Mais Explícito Quando se Utiliza Modelos Visuais.
  - O Que É o Canvas da Proposta de Valor (Value Proposition Canvas).
  - Dicas Para o Preenchimento do Perfil do Cliente (*Persona*).
  - Mapeamento do Cliente.
  - Mapeamento da Proposta de Valor.
  - Value Proposition Canvas:
    - *Template*;
    - Exemplo;
    - Desafio (*Streaming*).
  - O Cérebro, o Modelo de Negócio e o Quadro CANVAS.
  - O Que é o Quadro do Modelo de Negócio (CANVAS).
  - Construção do Modelo; O Quadro do Modelo de Negócios (CANVAS).
  - Modelo de Negócios (CANVAS).
  - Lógica na Construção.
  - As Quatro Etapas de Construção.
  - Para Que se Usa o Quadro (Exemplos).
  - Proposta de Valor Canvas → Modelo de Negócio Canvas.
  - Modelo de Negócios Canvas:
    - *Template* - Questões Fundamentais (Centradas em Si Com Vista à Proposta de Valor);
    - Exemplo;
    - Desafio (*Streaming*).
- Princípios da Análise da Cadeia de Valor (Porter).

- **Balanced Scorecard:**
  - O Que É Realmente o *Balanced Scorecard* (BSC)?
  - Principais Desafios na Implementação do *Balanced Scorecard*.
  - Como Traduzir Estratégia em Acção?
  - Modelo de Sistematização Top-Down da Formulação da Estratégia.
  - Colocar a Estratégia como “Trabalho de Todos”.
  - As Perspectivas do *Balanced Scorecard*.
  - Agregação.
  - Transformando a Visão nos Resultados Desejados.
  - As Organizações e o BSC → O Planeamento Estratégico e o BSC.
  - Painel de Desempenho / Mapa Estratégico.
  - Metas e Indicadores.
  - Metas e Iniciativas (Etapas) Estratégicas.
  - Iniciativas Estratégicas.
  - Cronograma de Implementação.
  - Painel de Desempenho/Mapa Estratégico.
  - Afinal o Que é um BSC?
- Metodologia Soft Systems & CATWOE.
- Análise de Confiança.
- **Gestão de Stakeholders:**
  - Gestão de Stakeholders - Processo (PMBOK).
  - Planear o Comprometimento e a Gestão de Expectativas dos Stakeholders.
  - Identificar os Stakeholders.
  - Análise dos Stakeholders:
    - Perfil mais “Comum” de Apoio.
    - Técnicas.
    - Mapa de Registo e Avaliação.
    - Matriz de Poder/Influência e Interesse.
  - Matriz do Nível de Comprometimento.
  - Matriz de Actuação.
  - Matriz de Responsabilidades (*Responsible, Accountable, Consulted, Informed* (RACI)).
  - Gerir o Comprometimento dos *Stakeholders*.
  - Gerir o Comprometimento dos *Stakeholders* - Técnicas e Ferramentas Mais Comuns.
  - Acompanhamento & Controlo do Comprometimento dos *Stakeholders*.
- **Levantamento de Requisitos:**
  - Engenharia de Requisitos.
  - Processo de Levantamento e Análise de Requisitos
  - Tipos de Requisitos.
  - Classificação de Requisitos.
  - Documentação de Requisitos - Levantamento e Análise.
  - Análise de Requisitos - Técnicas.
  - Priorização de Requisitos (BABOK).
  - Priorização de Requisitos - Técnica MoSCoW.
  - Documentação de Requisitos:
    - *Template*;
    - Exemplo;
    - Desafio (*Streaming*).
  - Matriz de Rastreabilidade de Requisitos.
- **Modelos de Negócio & Avaliação Financeira:**
  - Tipos de Modelos de Negócios.
  - Tipos de Alternativas.
  - Benefícios Tangíveis e Intangíveis.
  - Ópticas de Avaliação dos Projectos.
  - Fluxo de Caixa (Cash Flow).
  - O Fluxo de Caixa no Ciclo de Vida do Produto.
  - Diagrama Simplificado de Cálculo do Cash Flow.
  - Cálculo do Cash Flow.
  - Conceito de Amortização.
  - Métricas Financeiras para Avaliação de Projectos.
  - Avaliação Financeira & Análise de Cenários.
  - Criação de um Modelo de Custos.
- **Gestão dos Riscos:**
  - Princípios da Gestão de Riscos.
  - Estratégias Para a Gestão do Risco.
  - Categorias de Risco.
  - Avaliação dos Riscos.
  - Matriz de Riscos - 5 Níveis Classificativos.
  - Respostas aos Riscos.
  - Estratégias de Resposta Para Riscos Negativos.

- Nível (Apetite) aos Riscos.
- Tolerância aos Riscos.
- Gestão dos Riscos - Processo.
- Plano de Gestão dos Riscos.
- Ferramentas de Apoio à Gestão dos Riscos em Contexto de Análise Negócios.

**Dimensões da Análise:**

- Matrizes de Decisão.
- Factores Críticos de Sucesso.

**O Caso de Negócio (Business Case):**

- Estruturas - Exemplos 01/02/03.
- Estrutura-base Exemplo.
- Sumário Executivo - Formato e Conteúdo.
- Erros Mais Comuns.
- Caso de Negócio (Business Case):
  - *Template*;
  - Exemplo;
  - Desafio (*Streaming*).

**Revisão/Reflexão:**

Pontos-Chave para Reter.