

CU-002: Certificación en Análisis de Negocios CBAP®

Alineado a la 3ª. versión del BABOK®

Contenido

Presentación del curso

A principios del siglo XXI, surge el **International Institute of Business Analysis** conformado por expertos que han definido las mejores prácticas, herramientas y técnicas que permitan generar profesionales expertos en el análisis de negocios creando el **Business Analysis Body of Knowledge (BABOK®)** un estándar mundialmente reconocido.

El Curso de Certificación en Análisis de Negocios brinda el conocimiento requerido para que los profesionales de sistemas, procesos y negocios aprendan analizar su entorno empresarial obteniendo los requerimientos de clientes y usuarios, entregando la mejor solución que agregue valor al negocio.

Objetivo General del Curso

El objetivo de este programa de estudios es que los participantes adquieran las competencias requeridas para analizar su entorno empresarial, los requerimientos de sus clientes y evaluando y entregando las posibles soluciones, utilizando las mejores prácticas definidas por el IIBA® y así entregar la mejor solución acorde a las necesidades de la organización.

Duración

40 horas

Certificación Relacionada

Después de asistir a este curso, estarás listo para poder obtener la(s) siguientes certificación(es):

- **Certification of Competency in Business Analysis™ (CCBA®)**
- **Certified Business Analysis Professional™ (CBAP®)**

Continuing Development Units (CDU) Otorgados

40 CDU's

Audiencia

Este curso está dirigido a personas cuyos requerimientos laborales o personales sean alinear las iniciativas de solución con los objetivos estratégicos de negocio y conseguir la certificación como CBAP® o como CCBA®:

- Profesionales del desarrollo de sistemas

- Analistas de negocios
- Analistas de procesos
- Directores de Proyecto
- Jefes de área
- Profesionales de las TIC
- Profesionales de Mercadotecnia
- Profesionales cuya labor principal sea en análisis de requerimientos críticos del negocio

Beneficios al tomar el curso

- Aprender a aplicar las mejores prácticas del análisis de negocios definidas por el IIBA®
- Obtener las bases para la certificación como Competency in Business Analysis (CCBA®) o Certified Business Analysis Professional (CBAP®)
- Diploma con valor curricular.

Temario General del Curso

1. Introducción al curso

- a. Objetivos
 - i. Conocer el contexto del IIBA®, sus aportaciones, estándares, certificaciones y su base de conocimientos.
 - ii. Conocer el entorno actual del análisis de negocio.
- b. Temas
 - i. Antecedentes, actualidad y futuro del análisis de negocio.
 - ii. El surgimiento del análisis de negocio y su evolución.
 - iii. El IIBA®.
 - iv. La Guía del BABOK®.
 - v. Beneficios del Análisis de Negocio.

2. Fundamentos del análisis de negocios

- a. Objetivos
 - i. Aprender los fundamentos del Análisis de Negocios, conceptos clave y áreas del conocimiento.
 - ii. Aplicar el lenguaje común del Análisis de Negocio.
- b. Temas
 - i. Hablemos de negocios.
 - ii. ¿Por qué surge el Análisis de Negocio?
 - iii. ¿Qué es el Análisis de Negocio?
 - iv. ¿Qué hace el Análisis de Negocio?
 - v. El rol del Analista de Negocio.
 - vi. Conceptos fundamentales del Análisis de Negocio.

3. Análisis Empresarial

- a. Objetivos

- i. Definir las necesidades del negocio, el alcance de la solución y el caso de negocio.
- ii. Describir las actividades del Análisis de Negocio necesarias para identificar una necesidad de negocios, problemas u oportunidades, define la naturaleza de la solución que cumple esa necesidad y justifica la inversión necesaria para entregar esa solución.
- b. Temas
 - i. Definir las necesidades de negocio.
 - ii. Evaluar las brechas en las capacidades.
 - iii. Determinar el enfoque de la solución.
 - iv. Definir el alcance de la solución.
 - v. Definir el caso de negocio.

4. Planeación y Seguimiento del análisis de negocios

- a. Objetivos
 - i. Establecer el plan de las actividades del análisis de negocio, el análisis de los interesados y las comunicaciones.
 - ii. Describir las actividades del Análisis de Negocio necesarias para identificar realizar una buena planeación y seguimiento de las actividades de Análisis de Negocio.
- b. Temas
 - i. Planear el enfoque del Análisis de Negocio.
 - ii. Realizar el análisis de las partes interesadas.
 - iii. Planeación de las actividades del Análisis de Negocio.
 - iv. Planeación de la comunicación del Análisis de Negocio.
 - v. Planeación del proceso de Administración de Requerimientos.
 - vi. Administración del rendimiento del Análisis de Negocio.

5. Elicitación

- a. Objetivos
 - i. Aprender a preparar, realizar y documentar las actividades de la elicitación.
 - ii. Describir las actividades del Análisis de Negocio necesarias para “elicitación” requerimientos que sirvan como base de la solución de las necesidades de negocio.
- b. Temas
 - i. Preparación de la Elicitación.
 - ii. Realizar la Actividad de Elicitación.
 - iii. Documentación de Resultados de la Elicitación.
 - iv. Confirmación de los resultados de la Elicitación.

6. Análisis de Requerimientos

- a. Objetivos
 - i. Aprender a priorizar y organizar los requerimientos.
 - ii. Especificación y modelado de requerimientos.
 - iii. Verificar y validar requerimientos.

- iv. Describir las tareas y técnicas usadas por el Analista de Negocio para analizar requerimientos declarados con el fin de definir las capacidades requeridas de una solución potencial que cumplirá con las necesidades de las partes interesadas.

b. Temas

- i. Priorizar Requerimientos.
- ii. Organizar Requerimientos.
- iii. Especificación y Modelado de Requerimientos.
- iv. Definir Supuestos y Limitaciones.
- v. Verificar Requerimientos.
- vi. Validar Requerimientos.

7. Administración y Comunicación de Requerimientos.

a. Objetivos

- i. Administrar los requerimientos y la correcta comunicación y distribución de información a todos los interesados.
- ii. Distribuir los requerimientos
- iii. Describir las tareas y técnicas usadas por el Analista de Negocio para describir las actividades y consideraciones para administrar y expresar requerimientos a una amplia y diversa audiencia.

b. Temas

- i. Administración de los requerimientos y Alcance de la Solución.
- ii. Administración del Mapeo de los Requerimientos.
- iii. Mantenimiento de Requerimientos para su Re-uso.
- iv. Preparar Paquetes de Requerimientos.
- v. Comunicación de Requerimientos.

8. Evaluación y Validación de la Solución

a. Objetivos

- i. Evaluar la solución propuesta.
- ii. Evaluar la disponibilidad de la organización.
- iii. Definir los requerimientos de la transición.
- iv. Describir las tareas y técnicas usadas por el Analista de Negocio para asegurar que la solución satisface la necesidad de negocio y para facilitar su implementación exitosa.

b. Temas

- i. Evaluar la Solución Propuesta.
- ii. Distribución de Requerimientos.
- iii. Evaluar la Disponibilidad de la Organización.
- iv. Definir los Requerimientos de Transición.
- v. Validar la Solución.
- vi. Evaluar el Desempeño de la Solución

9. Competencias y Técnicas para el Análisis de Negocios

a. Objetivos

- i. Describir las competencias fundamentales que ayudan al Análisis de Negocio y que el Analista de Negocio debe desarrollar y mejorar.
- b. Temas
 - i. Pensamiento Analítico y Solución de Problemas.
 - ii. Características Conductuales.
 - iii. Conocimiento del Negocio.
 - iv. Habilidades de Comunicación.
 - v. Habilidades de Interacción.
 - vi. Aplicaciones de Software.

10. Proceso General de Certificación

- a. Objetivos
 - i. Conocer el proceso necesario ante el IIBA® para solicitar, pagar, calendarizar y presentar el examen de certificación.
- b. Temas
 - i. Certificaciones IIBA®
 - ii. Proceso de certificación
 - iii. Examen de certificación CBAP®