

Report of the discussion

Subject : Questionning business needs

Subject's holder : Thomas

Participants ?

Key Points of the discussion

- Démarrer avec la définition et la documentation des processus
- Exploration des liens entre les outils, les fonctionnalités et les secteurs
- Valorisation de l'expérience
- Analyse des besoins menant à un cahier des charges/une « wishlist » indépendant de l'outil final
 - A considérer comme une activité à part entière
 - Tenter de faire comprendre l'importance de cette phase et d'y consacrer un budget suffisant
- Capacité de faire le tri entre les informations lors des entretiens préliminaires
- Développer des capacités relationnels pour conduire des entretiens/workshops
- Savoir dire « non » quand les conditions ne sont pas réunies pour bien cerner les besoins du clients
- Conduite d'un workshop avec les clients
 - Mettre tout le monde autour de la table
 - Impliquer les utilisateurs finaux de l'outil
 - Se mettre dans la peau du client => effectuer un travail d'empathie