

---

## Establishing Business Value and KPIs

### Referencia

JIS 457

### Duración (horas)

16

### Última actualización

9 Mayo 2019

### Modalidades

Presencial

---

## Introducción

Cuando un business leader y manager evalúa propuestas, se enfrenta al desafío de seleccionar las inversiones más valiosas para sus organizaciones. Debe seleccionar los problemas más importantes para resolver y que la solución proporcionará beneficios convincentes. Sin embargo, no es suficiente con establecer solo esos dos componentes cuando se presenta una propuesta o cuando se crea un caso de negocios, sino que se deben fundamentar a través de un análisis comercial efectivo.

Se debe aplicar un pensamiento crítico para determinar si el problema planteado es un problema y si los beneficios de esa solución son suficientes dada la inversión que se requiere. Es necesario un análisis exhaustivo para crear la solución «correcta», una solución diseñada exclusivamente para resolver el problema y capturar el valor comercial esperado.

Este curso proporciona frameworks y técnicas para ayudar a los estudiantes a analizar la situación empresarial y seleccionar la mejor solución. Incluye clases sobre el desarrollo de los KPIs correctos para que los estudiantes puedan diseñar y medir el éxito de cualquier solución que propongan.

Los workshops interactivos te permitirán practicar las técnicas a medida que aprendes utilizando casos de estudio y proyectos propios.

## Objetivos

- Analizar, definir y dimensionar un problema u oportunidad en particular.
- Identificar la importancia y el valor de resolver (o ignorar) el problema o la oportunidad.
- Desarrollar una declaración de posición de solución sólida que describa claramente el valor de negocio deseado y los resultados necesarios para el éxito.
- Recomendar una opción de solución que ofrezca el resultado y el valor deseados.
- Establecer medidas para el éxito de la solución y la entrega de beneficios.
- Elegir medidas «clave» (KPIs) y describir cómo esta información apoya el diseño efectivo del programa, el alcance del proyecto y la planificación para maximizar la entrega de

**Barcelona** Carrer Almogàvers 123, 08018 Barcelona / T. +34 933 041 720 / F. +34 933 041 722

**Madrid** Plaza de Carlos Trías Bertrán 7, 1ª Planta (Edificio Sollube), 28020 Madrid / T. +34 914 427 703

beneficios.

- Identificar los riesgos potenciales para lograr resultados de soluciones críticas y describir las diferentes respuestas de riesgos y estrategias de planificación, como los planes de mitigación y contingencia.
- Realizar análisis de costo-beneficio y desarrollar un caso de negocios para apoyar las recomendaciones de soluciones.

## Perfil de los alumnos

Este curso está diseñado para Business Analysts, Product Managers, Product Owners, Project, Program o Portfolio Managers, o cualquier otro socio comercial o miembro del equipo del proyecto involucrado en la resolución de problemas, análisis de impacto, propuesta, caso de negocio o desarrollo de propuestas de valor así como el alcance del programa o proyecto. Este curso también puede ser apropiado para personas que manejan personas en esos roles; proporcionará una comprensión más profunda del proceso y el conjunto de habilidades que permite un análisis empresarial eficaz y una entrega de soluciones basadas en el valor.

## Requisitos previos

Este curso expande sobre los elementos presentados en nuestras clases de Foundation y Core Analysis. Recomendamos que los estudiantes asistan primero a nuestro curso de [Essential Skills for Business Analysis](#) (or Virtual sub-sets on Requirements Analysis Techniques and Scope Your Area of Analysis), así como nuestro curso de [Business Process Analysis](#); o tener experiencia equivalente.

## Certificación

Evaluación continua en base a las actividades realizadas en grupo y/o individualmente. El formador proporcionará feedback de forma continuada/al final de las actividades/individualmente a cada participante.

En el curso se realizará una prueba de evaluación n tipo test que deberá superarse en un 75%. Se dispondrá de una hora para su realización.

Por la asistencia a este curso se otorgan 16 IIBA CDUs y PMI® PDUs.

Las condiciones de los servicios adicionales de Certificación están sujetos a los términos del propietario de la licencia o de la entidad certificadora autorizada.

*PMI es una marca registrada del Project Management Institute, Inc.*

## Profesorado

**Barcelona** Carrer Almogàvers 123, 08018 Barcelona / T. +34 933 041 720 / F. +34 933 041 722

**Madrid** Plaza de Carlos Trías Bertrán 7, 1ª Planta (Edificio Sollube), 28020 Madrid / T. +34 914 427 703

Contamos con un equipo de instructores altamente cualificados que combinan la actividad formativa con el desarrollo de su actividad profesional como expertos en el campo de las TIC. Profesionales certificados por los principales fabricantes del sector capaces de transferir de forma amena y entendedora los conceptos técnicos más abstractos.

## Contenidos

### 1. Introducción.

- 1.1 Comprender la importancia de medir el éxito de tu negocio.
- 1.2 Considerar si es importante al evaluar la situación y definir el éxito.
- 1.3 Decidir si es valioso analizando los impactos y evaluando las opciones.
- 1.4 Determinar si vale la pena mediante la evaluación de los beneficios y la planificación de la entrega de valor estratégico.
- 1.5 Medir si tiene éxito usando medidas clave (KPIs).

### 2. Visualizar el éxito del negocio.

- 2.1 Determinar la necesidad del negocio.
  - 2.1.1 Distinguir entre problemas, asuntos y necesidades (problems, issues and needs).
  - 2.1.2 Definir el resultado deseado y el valor comercial asociado.
  - 2.1.3 Examinar el área de negocio. Aplica el pensamiento crítico para extrapolar los problemas de negocios e identifica los impactos organizacionales.
  - 2.1.4 Caracterizar la situación usando un planteamiento del problema.
- 2.2 Identificar Solution Capabilities.
  - 2.2.1 Contrastar el éxito con un *outcome* aceptable.
  - 2.2.2 Identificar resultados críticos del negocio. Describe y practique un enfoque que te permita identificar los resultados requeridos para el resultado y valor de negocio deseado.
  - 2.2.3 Articular claramente el (los) problema (s) utilizando el Value Validation Cycle.
  - 2.2.4 Represente el camino hacia el éxito utilizando la Business Success Ladder.

---

### **3. Describir la Solution Option Success.**

#### 3.1 Identificar las Barriers to Business Success.

##### 3.1.1 Describir la diferencia entre Business Success y Solution Success.

##### 3.1.2 Identificar las barreras que la empresa debe superar para tener éxito.

##### 3.1.3 Examinar por qué la empresa no puede superar estas barreras; ¿Por qué te necesitan?

#### 3.2 Definir las Solution Capabilities.

##### 3.2.1 Derivar las capacidades de solución necesarias para garantizar el éxito del negocio y la solución.

##### 3.2.2 Crear una propuesta de valor sólida para la solución utilizando la Solution Success Statement.

#### 3.3 Generar y describir Solution Options.

##### 3.3.1 Identificar posibles opciones de la solución.

##### 3.3.2 Comprender el proceso de toma de decisiones y cómo apoyarlo al seleccionar la «mejor» opción.

##### 3.3.3 Articular y colocar la «mejor» opción con una Solution Position Statement.

#### 3.4 Determinar los Solution Option Results.

##### 3.4.1 Aprender el patrón de los resultados que llevan a una solución de éxito.

##### 3.4.2 Identificar los resultados necesarios para el éxito de la solución.

##### 3.4.3 Validar que la opción seleccionada entregará el éxito deseado y permitirá el logro del valor comercial.

##### 3.4.4 Aplicar preguntas clave y pensamiento crítico para determinar si se debe buscar una solución.

### **4. Plan para el éxito de rendimiento.**

#### 4.1 Identificar Critical Needs y Performance Conditions.

##### 4.1.1 Establecer las necesidades críticas que la solución debe atender.

##### 4.1.2 Determinar las condiciones de rendimiento de la solución.

**Barcelona** Carrer Almogàvers 123, 08018 Barcelona / T. +34 933 041 720 / F. +34 933 041 722

**Madrid** Plaza de Carlos Trías Bertrán 7, 1ª Planta (Edificio Sollube), 28020 Madrid / T. +34 914 427 703

4.1.3 Representar el uso de la Solution Option Success Ladder.

4.1.4 Evaluar el riesgo de la solución, usando el contexto para ayudar a formular estrategias.

4.2 Establecer medidas y seleccionar KPIs

4.2.1 Identificar medidas de éxito de desempeño.

4.2.2 Seleccionar y cuantificar KPIs.

4.2.3 Considerar cómo y dónde aplicar los KPIs a lo largo del ciclo de vida.

## **5. Comunicar Business Value.**

5.1 Cuantificar los beneficios de la opción de la solución.

5.1.1 Identificar el potencial de entrega incremental.

5.1.2 Aclarar solución y objetivos.

5.1.3 Identificar y priorizar soluciones alternativas.

5.1.4 Realizar un análisis de costo-beneficio identificando impactos, cuantificando costos y calculando beneficios tangibles e intangibles.

## **5.2 Documentar el Business Case.**

5.2.1 Aprender un framework para escribir un caso de negocio efectivo.

5.2.2 Utilizar los criterios de decisión para garantizar que la solución sea una buena inversión.

5.2.3 Aclarar y comunicar el alcance.

5.2.4 Considerar el efecto de los riesgos, suposiciones, restricciones y dependencias en tu recomendación.

## **Acreditación**

Se emitirá Certificado de Asistencia sólo a los alumnos con una asistencia superior al 75% y Diploma aprovechamiento si superan también la prueba de evaluación.