

Professional Scrum Product Owner™ II

Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Découvrir une voie d'amélioration dans sa responsabilité de product owner
- Exploration des différentes postures du product owner et comment travailler avec
- Identification des différents types de parties prenantes et comment interagir avec
- Maximiser son avantage compétitif par l'optimisation des notions de vision, valeur, et validation
- Expérimenter des pratiques complémentaires modernes à travers études de cas et échanges

Prérequis

- Disposer d'au moins un an d'expérience produit.
- Vous recevrez par mail des informations permettant de valider vos prérequis avant la formation.

Programme

Les postures du product owner

- Les postures incomprises du product owner. Les postures préférées. Études de cas.
- Évolutions de la responsabilité de product owner.
- Présentation de la problématique du cas fil rouge.

Le représentant du business

- Comment mieux comprendre ses clients ? Les modèles de personas. Comprendre le pourquoi de son produit.
- Comment identifier un produit dans un ensemble plus grand. Ce qui fait un produit (5P).
- Identification des types de produit. Classification des éléments de valeur B2B et B2C.

Le visionnaire

- Les constituants d'une vision. Les éléments d'une stratégie. Les techniques de modélisation business. Le pricing.
- Storytelling, vision et frameworks associés. Les product goals, création et liaisons stratégiques.
- Les types de roadmaps et l'environnement business. La stratégie de valeur. KVAs et autres métriques.

L'expérimentateur

- Les types de sources d'innovation. Analyses marché et business model innovation.

- La Truth curve. Le développement piloté par les hypothèses et mise à l'échelle. Pratiques complémentaires.
- Les techniques d'expérimentation. Études de cas. Les anti-patterns communs.

Le décideur

- Les types de décisions pertinentes, ou pas. "Delegation poker" et autres techniques.
- Adaptation stratégique des décisions au contexte. Identifier la maturité environnementale.
- Les techniques de prise de décision efficaces. Dilemmes et prises de décisions complexes. Astuces et état d'esprit.

Le collaborateur

- Gouvernance, budgétisation et contractualisation. Impacts du niveau de maturité sur la posture de collaboration.
- Les activités du product owner. Les constituants de la gouvernance interne et externe. Stratégies de budgétisation.
- La contractualisation agile. Types de contrats, constituants et variantes.

L'influenceur

- Exploration des types de partie prenantes et leurs objectifs. La carte des parties prenantes.
- Les frameworks de management de la stratégie partie prenante. Comment dire non ?
- Techniques et pratiques de gestion des demandes des parties prenantes.