



# Evaluer une idée et identifier les solutions possibles

## Description

Ce parcours constitue un des fondamentaux de la Business Analyse : savoir identifier le « véritable » besoin, savoir décomposer de vagues enjeux en une liste d'objectifs définissant le périmètre de la solution recherchée, ne pas oublier des parties prenantes clés et identifier les pistes de solution envisageables constituent un facteur clé de succès du futur projet.

## Objectifs

- Maîtriser les techniques permettant d'éviter d'apporter une bonne solution à un problème mal défini
- Identifier et caractériser les parties prenantes
- Fournir une vision globale des solutions envisageables

**Cible** Tout profil susceptible d'intervenir en amont de l'analyse d'une problématique et de l'élaboration des solutions envisageables.

**Thématiques** Vue d'ensemble de la Business Analyse, Business Analyse et méthode projet

**Compétences** Cadrer une opportunité, un besoin, une solution Mener une analyse globale de l'entreprise  
Mener une étude de faisabilité Construire un Business Case

## Synthèse du contenu

- |  |   |  |
|--|---|--|
| <b>Identifier le véritable besoin</b>                      | <ul style="list-style-type: none"><li>• Les étapes d'une démarche d'analyse</li><li>• Décrire le besoin initial</li><li>• A la recherche du juste besoin</li><li>• Identifier le véritable problème</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Statuer sur le besoin d'une analyse</li><li>• Reconstituer l'arbre cause-effet</li><li>• Définir les priorités : La matrice de MoSCoW</li><li>• Challenger les priorités</li></ul> |
| <b>Décomposer les enjeux en objectifs</b>                  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Identifier les objectifs à poursuivre</li><li>• Les caractéristiques d'un objectif</li><li>• Les écueils à éviter pour définir correctement ses objectifs</li></ul>   | <ul style="list-style-type: none"><li>• Les attributs d'un objectif</li><li>• KPI existants</li><li>• Application pratique à la chaîne logistique</li><li>• Définir les KPI cibles</li></ul>                               |
| <b>Inventorier les parties prenantes et leurs attentes</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Identifier les parties prenantes</li><li>• Les techniques pour n'oublier personne</li></ul>   | <ul style="list-style-type: none"><li>• Cartographier les parties prenantes</li><li>• L'empathy map</li></ul>  |
| <b>Identifier les solutions possibles</b>                  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Décomposition solution</li><li>• Identifier l'ensemble des composants</li></ul>   | <ul style="list-style-type: none"><li>• Évaluer la performance d'une solution</li><li>• Première ébauche de faisabilité</li></ul>  |

## Modalités pédagogiques : E-learning

Variété des outils mis à disposition : fiches pratiques, vidéos, questionnaires de format varié

Interaction avec le formateur : 1 webinaire intégré au parcours

Interaction avec les autres participants : chat

## Les plus de la formation :

L'expertise technique et fonctionnelle de l'animateur, auteur et expert reconnu du domaine

La possibilité d'avancer à votre rythme tout en pouvant interagir avec le coach

**Infos pratiques** Code : A2 Durée : 7H Prix : 120 € HT Prérequis : A1

Délai de réalisation : 5 semaines

Ce module est un prérequis pour tous les autres modules BA

Programme complet de la formation disponible sur le site