IIBA® International Institute of Business Analysis™

Les compétences en analyse d'affaires dans un monde numérique



Jared Gorai, CBAP
Directeur des membres et sections

Bonjour!

Jared Gorai, CBAP

Directeur des Membres et Sections

- Jared.gorai@iiba.org
- 587-753-0758
- Linkedin: Jared Gorai
- @ThepassionateBA



Les compétences professionelles en analyse numérique

Les compétences non-techniques

Les compétences en analyse numérique



Comprenez la technologie

Décisions basées sur les données

Poursuite de la collaboration

Comprenez les impératifs stratégiques

Pensez à l'expérience du client

Réinventez les processus de l'entreprise

Adoptez l'agilité

Comprenez les impératifs stratégiques



L'agilité d'affaires

L'analyse compétitive

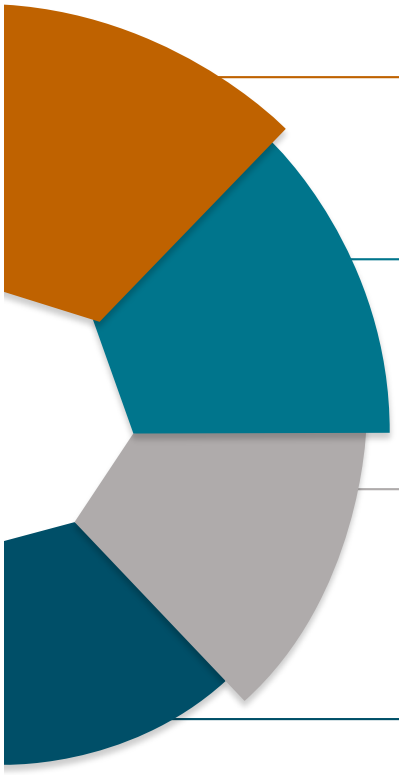
L'analyse stratégique

La direction stratégique

Le changement organisationnel

La réalisation de valeur

Comprenez les impératifs stratégiques

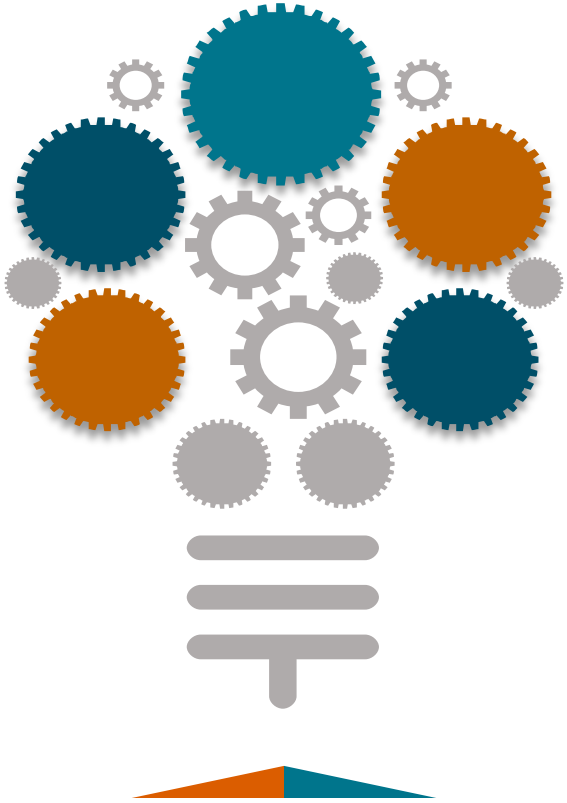


- Compréhension de la vue d'ensemble
- L'agilité d'affaires comme stratégie
- La stratégie à tous les niveaux
  (Entreprise, fonction, projet/programme)
- La route de la stratégie à l'exécution

Pensez à l'éxpérience du client

Evaluez le cycle complet du produit (ou service) du client

Analysez le parcours du client et cartographiez tous les parcours

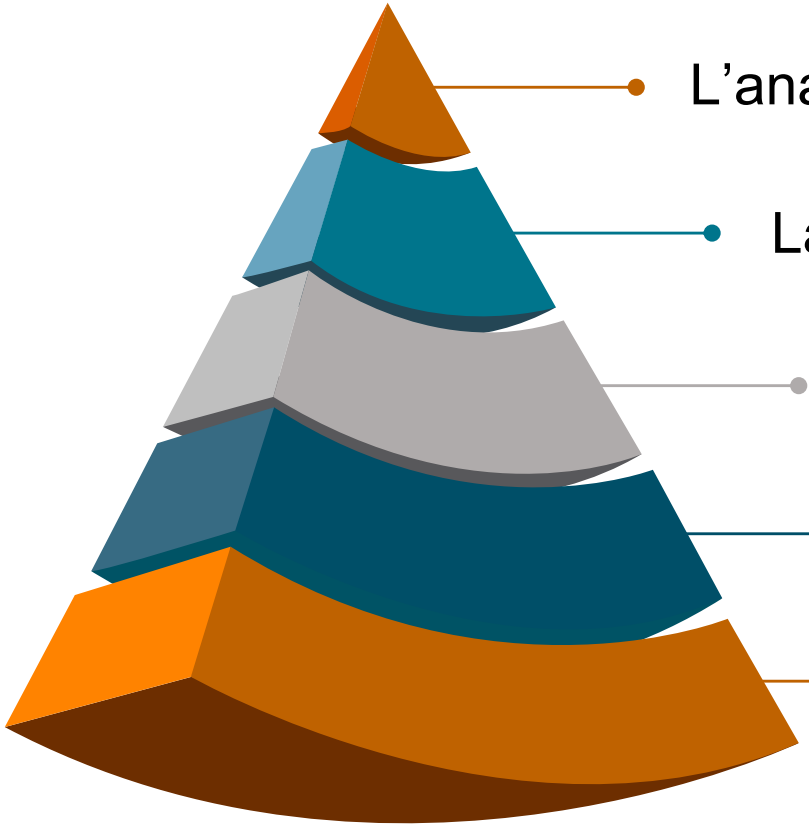


Soyez le proxy pour le propriétaire de produit

Pensez du point de vue du client

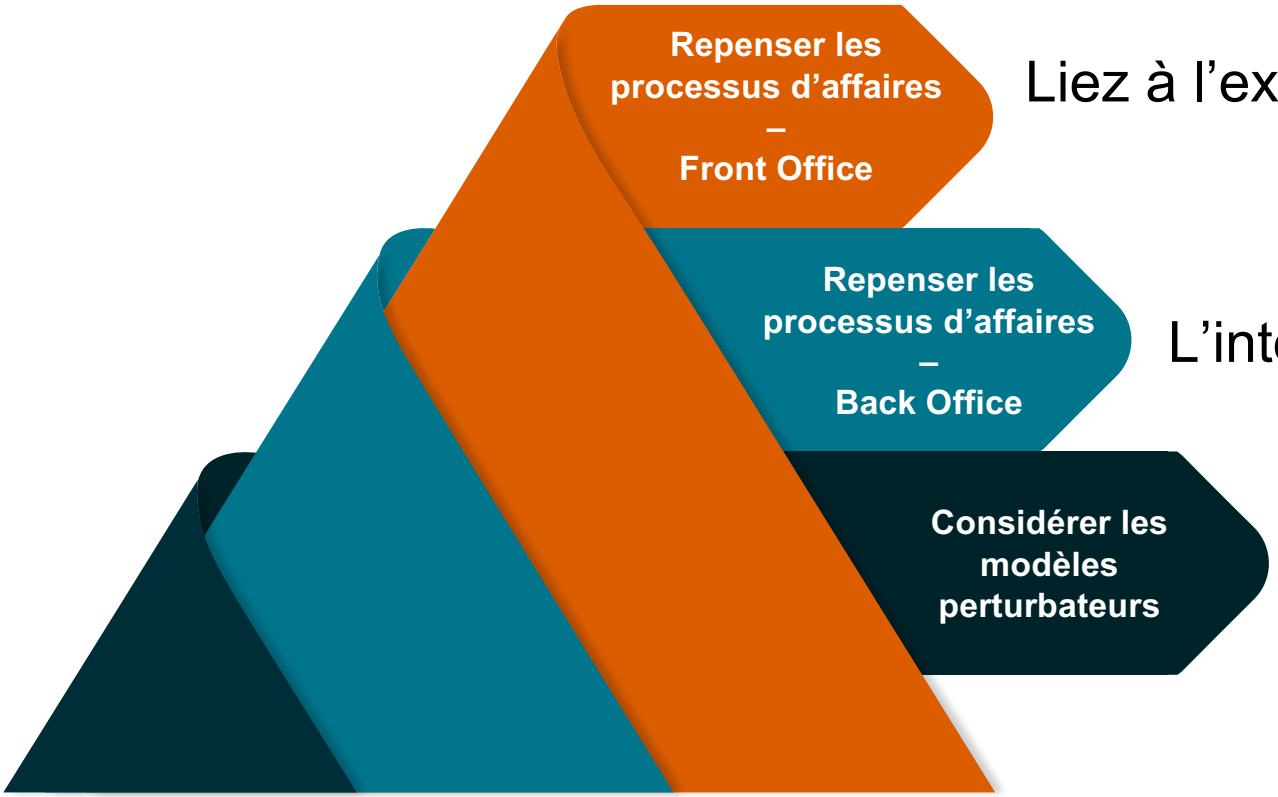
Soyez la voix du client

Réinventer les processus de l’entreprise



- L’analyse des processus
- La conception des processus
- La gestion de la performance des processus
- L’innovation et transformation des processus
- Considérons le niveau de gestion des processus d’entreprise

Réinventer les processus de l’entreprise



Liez à l’expérience du client

L’intégration des processus

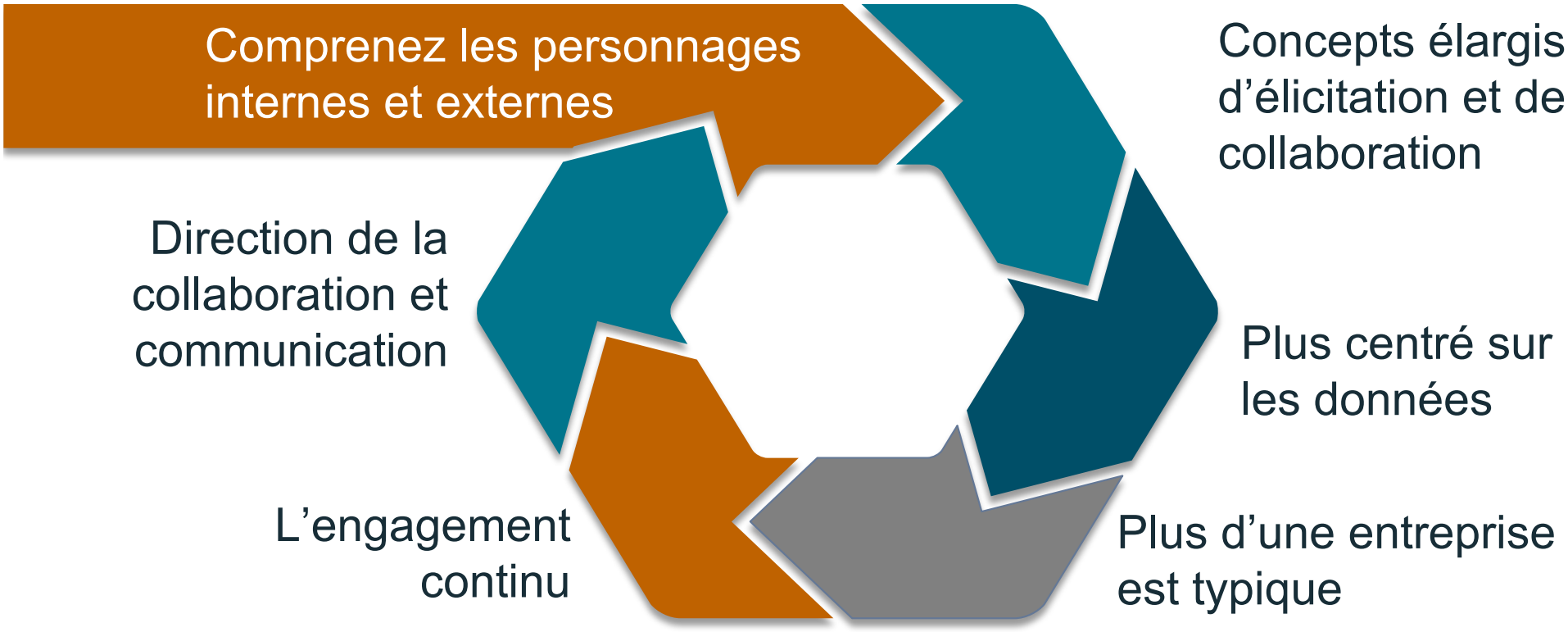
Les nouvelles technologies perturbatrices

Adoptez l’agilité



1. Analyser pour déterminer ce qui a de la valeur
2. Obtenez des examples concrets
3. Évitez le gaspillage
4. Ayez une vue d’ensemble
5. Stimulez la collaboration et l’amélioration continue
6. Comprenez ce qui est possible
7. Pensez comme le client

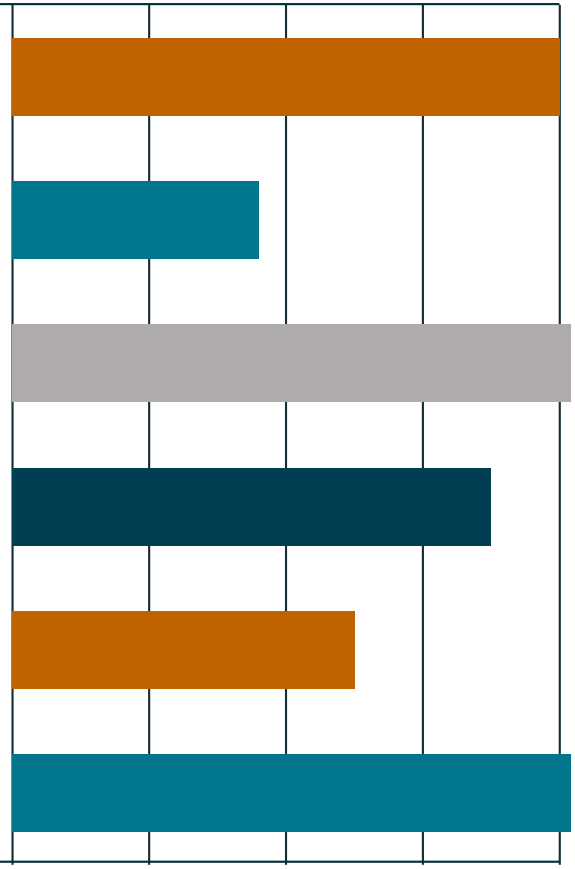
Visez la collaboration



Décisions basées sur les données

Nous devons:

- Utiliser les données pour l'analyse
- Être capable d'utiliser des outils de données
- Être un "Power user" plutôt qu'un développeur
- Être capable de créer et d'interpréter des données visuelles
- Interroger les données pour trouver des règles et des exigences
- Comprendre les structures de données et leurs utilisations

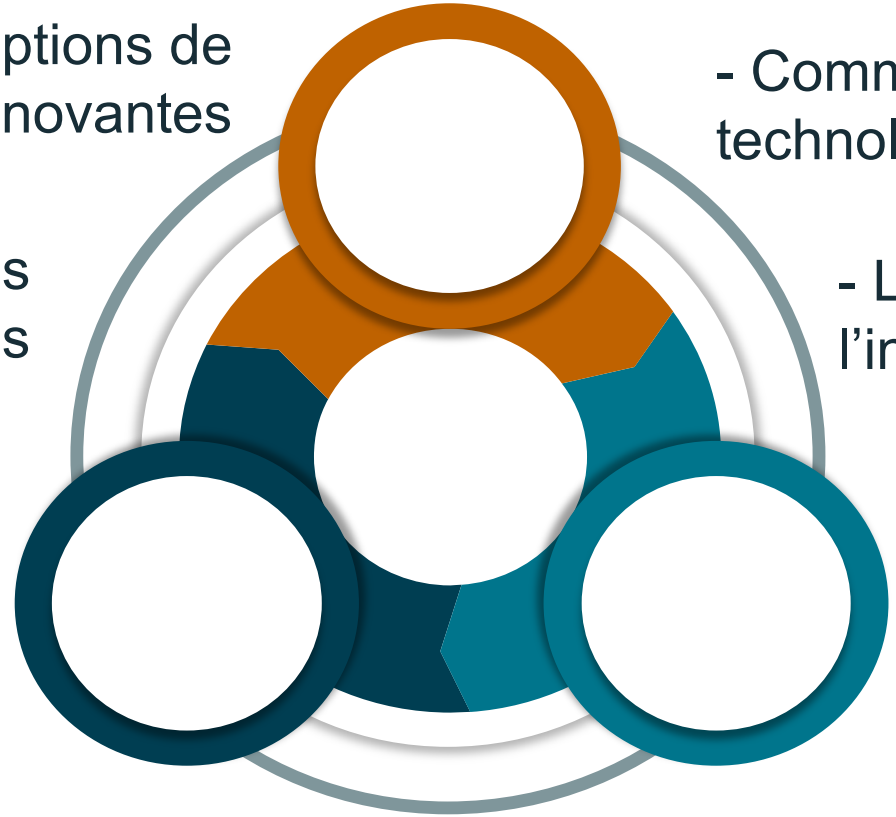


Comprendre la technologie

- Nouvelles options de conception innovantes

- Nouvelles capacités d'affaires

- Les nouveaux modèles d'affaires possibles



- Comment appliquer la technologie

- L'application à l'industrie

- Les opportunités stratégiques que la technologie peut offrir

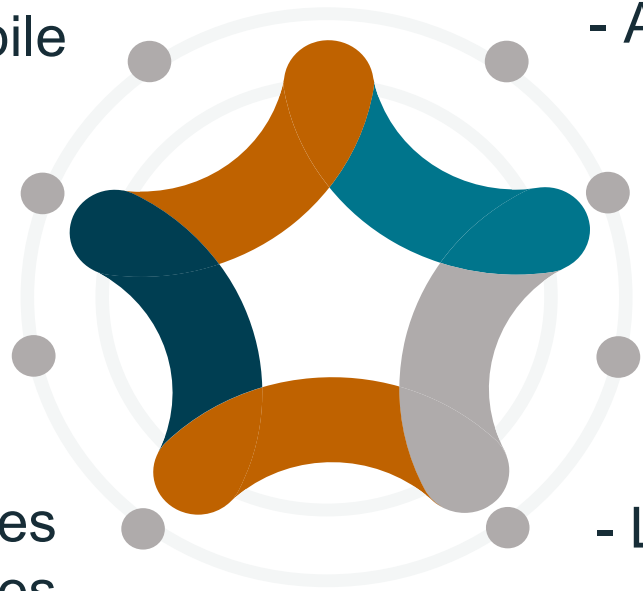
Concepts numériques révolutionnaires

- Logiciel en tant que service (Saas) et mobile

- La réalité virtuelle

- Apprentissage machine

- Automatisation des processus robotiques



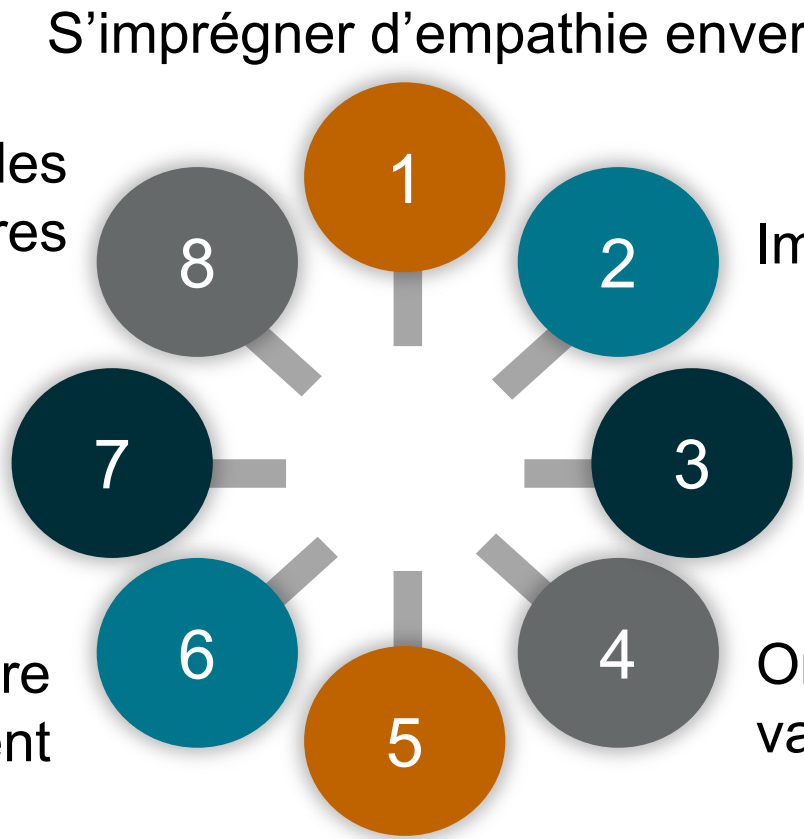
- Analyse numérique

- Blockchain

- La cyber-sécurité

- L'intelligence artificielle

Compétences non-techniques



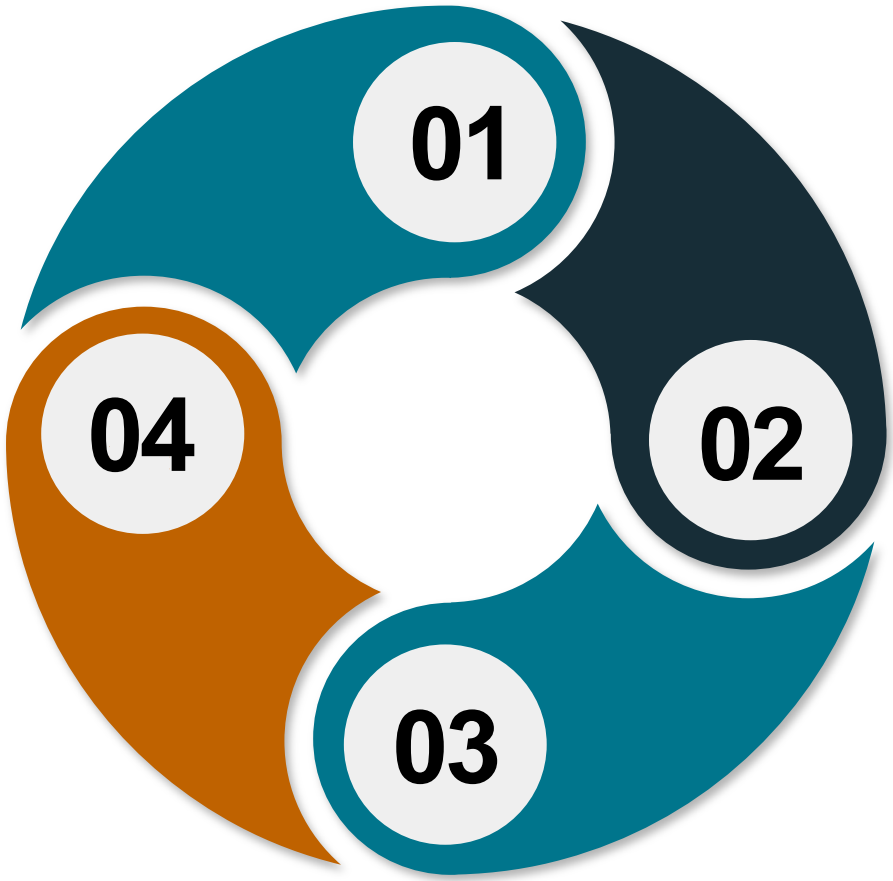
S’imprégnez d’empathie envers le client

01 Focus sur le client

02 Empathie: compréhension profonde de l’expérience client

03 Expérience tout au long du parcours client

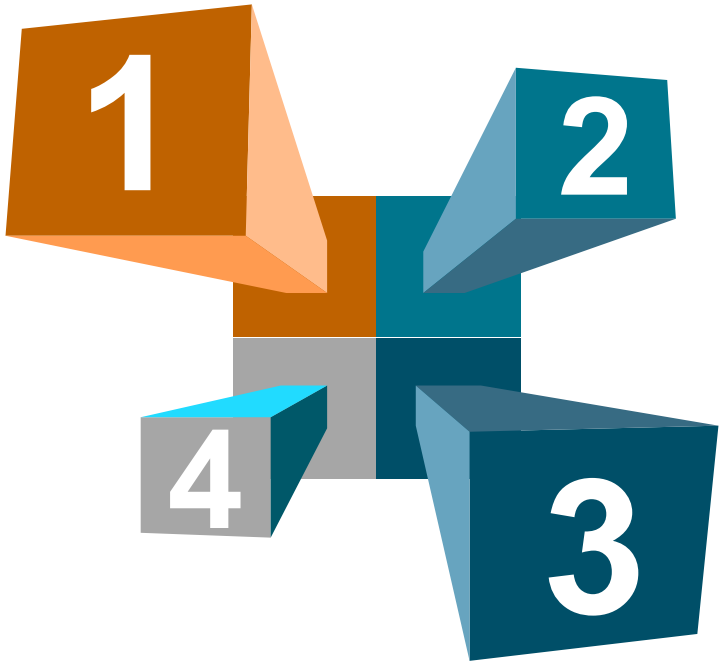
04 Pensez à l’expérience plutôt qu’au processus!



Imaginer le résultat



S’approprier le produit



1. Produit vs Projet
2. Analystes sont responsables du produit et de la solution
3. Se concentrer sur le résultat
4. Avoir la mentalité d’un vrai leader

Orienter le travail vers la valeur

Chercher et analyser la valeur

Les résultats d'affaires sont basés sur la valeur

Communiquer la valeur



Prendre des decisions éclairées

S’adapter aux circonstances



Construire un cadre de décision

Négocier pour des decisions optimales

Prendre en compte les acteurs et les facteurs humains

APPRENDRE continuellement

Apprenez vite!



État d'esprit de d'apprentissage tout au long de la vie

Trouvez des moyens d'apprendre juste à temps

Favoriser le changement et l'engagement

État d'esprit de la gestion du changement:

- Changement organisationnel plutôt que le changement du projet
- Changement aux personnes, processus, technologie, et les données
- Changements apportés à tous les niveaux de l'entreprise
- Changements centrés sur la valeur d'affaires

Engagement:

- L'accord total des intervenants
- L'empathie des intervenants
- Maîtrisez le conflit pour se concentrer sur la valeur
- Amusez-vous! L'engagement est personnel
- Activer l'engagement virtuel

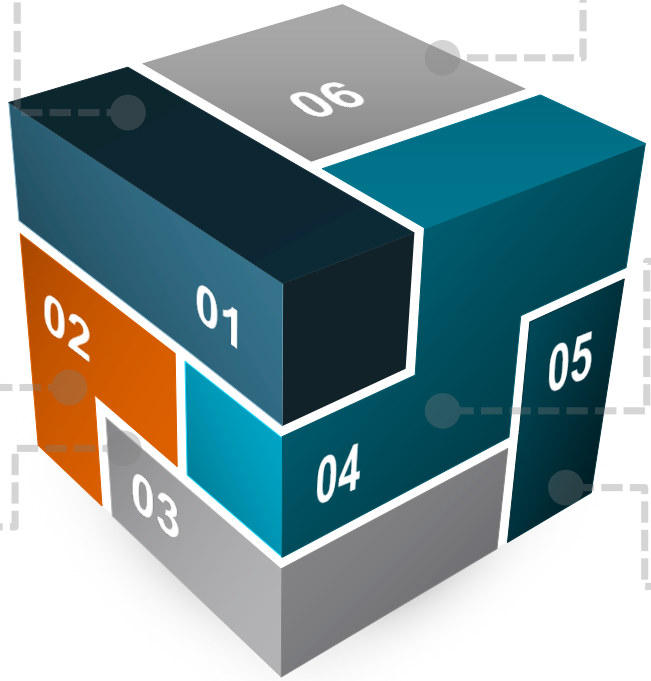


Soutenir l'évolution des modèles d'affaires

Focus sur la sensibilisation au marché

Soyez axés sur les résultats

Rationalisez la structure organisationelle



Favorisez l'innovation

Le nouveau modèle d'affaires valorise l'innovation et l'efficacité

La proposition de valeur du client est primordiale

Trouvez des opportunités et saisissez-les!

Merci!

Email:
Jared.gorai@iiba.org

LinkedIn:
Jared Gorai

Twitter:
@thepassionateba

Téléphone:
(587) 753-0758

