

Formation : Business Analysis, CCBA®/IIBA®, préparation à la certification

Formation pratique - 3j - 21h00 - Réf. BUC

Prix : 3190 CHF H.T.

Ce cours s'adresse aux personnes ayant 2 à 3 ans d'expérience en Analyse d'Affaires et prépare au passage du niveau 2 (CCBA) de la certification de l'IIBA®. Il vous permettra d'appréhender la philosophie et le vocabulaire du guide BABOK®, corpus de connaissances de l'Analyse d'Affaires.

Objectifs pédagogiques

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

- ✓ Comprendre ce qu'est l'Analyse d'Affaires
- ✓ Définir le rôle d'un Analyste d'Affaires
- ✓ Appliquer la philosophie du corpus de connaissances BABOK®
- ✓ Préparer l'examen "CCBA® Certification of Capability in Business Analysis" de l'IIBA®

Public concerné

AMOA, responsables fonctionnels, Product Owner, Gestionnaires de produit, toute personne disposant de la certification ECBA.

Prérequis

Bonnes connaissances de l'Analyse d'Affaires. Conditions d'éligibilité sur <https://www.iiba.org/certification/iiba-certifications/ccba/> Bon niveau d'anglais (support et examen en anglais).

Vérifiez que vous avez les prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en faisant [ce test](#).

Certification

Cette formation inclut un voucher vous permettant de passer l'examen de certification CCBA®. L'examen consiste en un QCM en anglais de 180 minutes (3 heures) comportant 130 questions basées sur des scénarios. L'inscription inclut également l'adhésion d'un an en tant que membre de l'IIBA et l'accès à la pédagogie de l'IIBA (Babok, exemples de documents, etc.).

PARTICIPANTS

AMOA, responsables fonctionnels, Product Owner, Gestionnaires de produit, toute personne disposant de la certification ECBA.

PRÉREQUIS

Bonnes connaissances de l'Analyse d'Affaires. Conditions d'éligibilité sur <https://www.iiba.org/certification/iiba-certifications/ccba/> Bon niveau d'anglais (support et examen en anglais).

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Rappels et concepts clés de l'Analyse d'Affaires

- Rappel sur ce qu'est l'Analyse d'Affaires et le rôle de l'Analyste d'Affaire.
- Le corpus de connaissances de l'Analyse d'Affaires (BABOK).
- Business Analysis Core Concept Model (BACCM®).
- Vocabulaire et concepts clés.
- Compétences de base (raisonnement, résolution de problèmes, comportement, connaissances métier, communication, outils).

2 Analyse de la stratégie

- Analyse de la situation actuelle.
- Définir la situation future.
- Evaluation des risques potentiels.
- Définir une stratégie de changement.

3 Planification et surveillance de l'Analyse d'Affaires

- Planifier la stratégie de l'Analyse d'Affaires.
- Définir l'engagement des parties prenantes.
- Etablir la gouvernance des l'Analyse d'Affaires.
- Désigner la gestion des informations de l'Analyse d'Affaires.
- Déterminer les améliorations de performance de l'Analyse d'Affaires.

4 Elicitation et collaboration

- Se préparer à l'élicitation.
- Effectuer l'élicitation.
- Confirmer les résultats de l'élicitation.
- Communiquer les informations de l'Analyse d'Affaires.
- Gérer l'engagement des parties prenantes.

5 Analyse et conception des exigences

- Spécifier et modéliser les exigences.
- Vérifier les exigences.
- Valider les exigences.
- Définir l'architecture des exigences.
- Définir les scénarios de conception.
- Analyser la valeur potentielle de la solution recommandée.

6 Gestion du cycle de vie des exigences

- Tracer les exigences.
- Maintenir les exigences.
- Définir les priorités des exigences.
- Approuver les exigences.
- Gérer les changements apportés aux exigences.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

7 Evaluation de la solution

- Mesurer la performance de la solution.
- Analyser les mesures de performance.
- Evaluer les limites de la solution.
- Evaluer les limites d'entreprise.
- Recommander des actions pour augmenter la valeur de la solution.

8 Préparation à l'examen CCBA® de l'IIBA®

- Conseils pour l'examen.
- Examen blanc avec correction commentée.
- Mise en situation à blanc dans les conditions d'examen.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 10 juin, 7 déc.