

Professional Scrum Product Owner II™ (PSPO II)

Formation officielle Scrum.org

Cours Pratique de 2 jours - 14h
Réf : SCQ - Prix 2024 : nous consulter

La responsabilité du product owner est multi-facette. Cette fonction requiert des comportements et un état d'esprit allant bien au delà du cœur de l'agilité et du cadre Scrum. Cette formation permet aux participants de s'essayer à ces postures.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant 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

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Combinaison rythmée d'ancrages théoriques, d'exercices d'équipe basés sur des cas réels et d'échanges.

Les participants s'essayeront à chacune des postures avancées du product owner à travers un cas fil rouge.

CERTIFICATION

Les participants à la formation Professional Scrum Product Owner II™ recevront un mot de passe pour passer la certification PSPO II. Reconnues par l'industrie, les certifications Scrum.org sont des évaluations rigoureuses nécessitant un score minimum de 85%. Les participants ayant fait une première tentative dans les 14 jours suivant la formation bénéficient d'une seconde chance. La participation à la formation donne droit à 14 crédits PDU auprès de PMI.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 02/2021

1) 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.

2) 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.

PARTICIPANTS

Cette formation est à destination des product owners et product managers. Elle est aussi bénéfique aux Scrum Masters et aux parties prenantes travaillant avec un product owner.

PRÉREQUIS

Disposer d'au moins un an d'expérience produit.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils sont agréés par l'éditeur et sont certifiés sur le cours. Ils ont aussi 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 trois à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des compétences visées en amont de la formation.

Évaluation par le participant, à l'issue de la formation, des compétences acquises durant la formation.

Validation par le formateur des acquis du participant en précisant les outils utilisés : QCM, mises en situation...

À l'issue de chaque stage, ITTCERT fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques. Les participants réalisent aussi une évaluation officielle de l'éditeur. Une feuille d'embarquement 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.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Les ressources pédagogiques utilisées sont les supports et les travaux pratiques officiels de l'éditeur.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

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

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

3) 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.

4) 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.

5) 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.

6) 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.

7) 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.

LES DATES

Nous contacter