

Diskuzní schůzka na téma Akceptace

Dne 3. června 2010 proběhla za přítomnosti 18 účastníků diskuzní schůzka na téma akceptace. O zajímavosti tématu i diskuze svědčí fakt, že trvala tři hodiny. Přípravu ve formě prezentace s otázkami najdete [zde](#), v dalším textu najdete zachycené některé myšlenky z diskuze, která proběhla k některým z otázek.

Všichni účastníci dostali jak drobný dárek od organizátorů, tak i informace o novinkách v undergroundu (nový WEB, nové informace, možnost se víc zapojit do organizace undergroundu). Zároveň jsme se dohodli, že příští schůzka bude až po prázdninách, a to na téma *Soft skills - jaké by měl mít manažer projektu a jak mu mohou pomoci*. Zájem byl i o přednášku na téma *Systémy MES a jejich implementace* a budeme se snažit ji zajistit přímo od odborníků.

Z diskuze:

Jaká kritéria nastavit pro akceptaci dokumentů (dokumentace, analýzy, cílový koncept, apod.)?

1. počet stran doprovázený definicí hloubky / detailu popisu
2. všechny obrazovky budoucí aplikace
3. vhodnější může být oslovovat osoby, které jsou schopny pochopit a odakceptovat
 - může být problém s interními procesy
 - identifikaci osob provede zákazník, ale dodavatel by mu měl pomoci; nutná je správná komunikace obou stran

V jakých „fázích“ projektu „co“ akceptovat a jakým způsobem?

- Co nejčastěji, je-li k dispozici ucelená část

Kolik kol (připomínky-zpracování) považujete za optimální pro akceptaci dokumentů (dokumentace, analýzy, cílová koncept, apod.)

1. Dvě kola, ve druhém již pouze akceptace zpracování změn
2. Při extrémním důrazu na kvalitu se přidávají další kola, ale s dopady do plánu

PM nastoupil na již běžící projekt. Jak přinutit zákazníka na již běžícím projektu definovat pravidla pro akceptaci, která nebyla definována?

1. komunikovat, snažit se přesvědčit
2. v dodavatelské firmě v takové situaci přepočítat BC a odsouhlasit managementem pokračování v projektu
3. doporučuje se hned na začátku informovat zákazníka o potřebném rozsahu součinnosti a o odhadovaných nárocích, které to na něj bude klást

Ideální stav je pokud lze konkrétní akceptační kritéria ve velmi raných stádiích projektu a nejlépe je spolu s popisem akceptačního procesu vložit jako přílohu ještě přímo do smlouvy se zákazníkem. Jak se ale postavit k situaci kdy to z principu projektu před zahájením nelze udělat?

- pokud na to zákazník neslyší a nenechá se přesvědčit, nezbyvá než se pojistit velikostí rezervy

Lze si představit projekty vývoje SW řízené agilními metodikami, kde konkrétní

obrys dodávaného SW díla vznikne až po několika iteracích třeba v polovině projektu?

- doporučený postup je prototypovat a ve 1/4 projektu znovu nacenit; vysvětlit zákazníkovi, že semu to vyplatí

jak udržet během projektu akceptační testy v planovanem case a obsahu (zejména pokud se vyskytuje velké množství chyb)

- to je těžko řešitelný problém způsobený tím, že se podcenilo ověření u dodavatele; nemělo by k němu dojít

Komu přísluší vypracování akceptačních testů?

- dodavateli - ale výjimky jsou možné (např. pokud velkou část projektu si realizuje zákazník sám)

z_3._cervna_2010.txt · Poslední úprava: 2010/06/04 13:01 autor: luhani