PROFESSIONAL SCRUM PRODUCT OWNER II ™ (PSPO II)

Public	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.
Durée	2 jours - 14 heures
Pré-requis	Disposer d'au moins un an d'expérience produit.
Objectifs	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
Méthodes pédagogiques	Pour bien préparer la formation, le stagiaire remplit une évaluation de positionnement et fixe ses objectifs à travers un questionnaire. La formation est délivrée en présentiel ou distanciel (e-learning, classe virtuelle, présentiel et à distance). Le formateur alterne entre méthodes démonstratives, interrogatives et actives (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification. Cette formation est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par Audit Conseil Formation.
Moyens techniques	1 poste de travail complet par personne De nombreux exercices d'application Mise en place d'ateliers pratiques Remise d'un support de cours Passage de certification(s) dans le cadre du CPF Remise d'une attestation de stage
Modalité d'évaluation des acquis	Evaluation des besoins et objectifs en pré et post formation Evaluation technique des connaissances en pré et post formation Evaluation générale du stage
Planning	Du 15/07/2025 au 16/07/2025 Du 14/10/2025 au 15/10/2025 Du 16/12/2025 au 17/12/2025
Délai d'accès	L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la session
Accessibilité handicapés	Au centre d'affaires ELITE partenaire d'ACF à 20 m. Guide d'accessibilité à l'accueil.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

NOUS CONTACTER

Siège social
16, ALLÉE FRANÇOIS VILLON
38130 ÉCHIROLLES

Téléphone
04 76 23 20 50 - 06 81 73 19 35

Suivez-nous sur les réseaux sociaux, rejoignez la communauté !

ACF Audit Conseil Formation

@ACF_Formation

Dernière mise à jour : 29/09/2023