

CARLOS ALBERTO PAIVA
KELVIN MATHEUS F. FIRMINO



UM EXPERIMENTO
EM
ENGENHARIA DE REQUISITOS

A COMBINAÇÃO DE METODOLOGIAS DE
VENDAS COM ELICITAÇÃO DE REQUISITOS

UM EXPERIMENTO EM ENGENHARIA DE REQUISITOS: A COMBINAÇÃO DE METODOLOGIAS DE VENDAS COM ELICITAÇÃO DE REQUISITOS

Técnicas de Vendas demonstram elevado grau de eficiência no processo de captação e fidelização de clientes. Embora a área comercial tenha encontrado metodologias e técnicas eficientes para dificuldades que envolvem o aspecto humano e suas relações sociais, outras áreas como a de Elicitação de Requisitos, que também envolve o contato direto com o cliente, têm obtido reduzido sucesso ao enfrentar tais dificuldades. Este trabalho propõe a aplicação de Técnicas de Vendas - cujo objetivo principal é garantir a captação do cliente – em conjunto com a Técnica de Entrevista, durante a etapa de Levantamento de Requisitos. A partir dessa proposta, foi elaborado e conduzido um experimento em um projeto de engenharia de software, conjugando as duas técnicas. Na sequência são disponibilizados resultados para que, profissionais atuantes na área de análise de requisitos, possam avaliar a possibilidade da aplicação dessas técnicas em suas atividades de trabalho.

[Clique aqui para obter este livro](#)