

Intake gesprek vragen

voor product owners



Een eerste gesprek is altijd even wennen. Je doet je best om leuk en goed over te komen en bent nieuw in een bepaalde omgeving. Of nog erger; je zit op je zolderkamer en je nieuwe manager of opdrachtgever heeft een slechte wifi te pakken. In al die gevallen is het raadzaam om goed te scoren op inhoud. En gek genoeg doe je dat niet door veel te vertellen, maar juist door veel te vragen.

Als je veel vraagt, dan heeft dat een paar serieuze voordelen:

- Je komt goed voorbereid over, dat is pluspunten scoren.
- De gene die tegenover jou zit vind praten fijn, dat geeft hem/haar grip op de situatie en dat sijpelt door naar zelfvertrouwen en uiteindelijk vertrouwen in jou als product owner.
- Doordat de ander praat, gaat diegene live visie vormen op topics. Hierin leer je veel over de materie, maar ook over jouw gesprekspartner, en dat wordt de komende tijd een belangrijke stakeholder.

Voordat je die lijst in duikt, nog een paar valkuilen:

- Het doel is niet om 30+ vragen te stellen. Het doel is om een stuk of 5 vragen er uit te pikken die voor jou heel belangrijk zijn
- Het doel is niet om zo snel mogelijk je vragen gesteld te krijgen. Maak de mentale ruimte om écht te luisteren naar de antwoorden.
- Maak aantekeningen met pen en papier, dat lijkt veel aandachtiger dan notulen maken op je laptop
- Niet doorvragen is zonde. Bij elke term die je niet kent, gewoon vragen wat het is.
- Hou je eigen intro kort. Je CV staat op LinkedIn en er is sowieso al een reden dat je in de call zit. Overtuig ze niet met praatjes, maar met super goede vragen.
- Ga niet meteen in oplossingen denken, dat komt vanzelf wel. Het is veel interessanter om te ontdekken wat nu dé challenge is voor de komende tijd.

Welk probleem lost het op voor wie in jouw ogen?
Klopt het dat XXX de belangrijkste waarde is die het product moet leveren?
Hoe goed kennen we de gebruiker?
Zijn er persona's of klantreizen gemaakt?
Kan je iets vertellen hoe het besluit tot stand is gekomen om dit product te gaan bouwen? Ligt er een business case onder? Is die nog actueel en sluitend?
Wie maakt de echt grote beslissingen? Welke beslissingen verwacht je dat ik zelf maak?
Van de driehoek Snelheid, kwaliteit, kosten. Welke staat bovenaan? En welke op plek 2?
over kosten: Is er een vastgesteld budget?
Stel, we staan over 100 dagen feest te vieren met elkaar dat het zo succesvol is. Wat hebben we dan bereikt?
Wat was de beste eigenschap van mijn voorganger?
Wat was voor jou de coolste ervaring tot nu toe op dit product? En wat je meest vervelende?
Welke eigenschap is voor jou een echte deal-breaker?
Stel, het duurt nog 100 dagen voordat je nieuwe PO begint. Waar gaat het dan mis?
Ik ben niet op zoek naar schouderklopjes, maar kan je me vertellen op basis waarvan jullie mij uit hebben genodigd?
Hoe kijk jij nu naar de markt van het product? Gaat daar veel veranderen de komende jaren?
Waar komt nu de groei vandaan? Welke groep, welk kanaal? Wat is de trigger waarom mensen aanhaken?
Is er een bestaande roadmap? wie ownt die?
Heb jij beloftes gemaakt aan anderen over dit product of project of periode? Aan wie? en wat dan?
nog even over die 100 dagen. Stel we trekken het door naar 3 jaar en we staan weer feest te vieren. Wat hebben we dan bereikt?
Welk rapportcijfer zou je het product nu geven? Waarom?
Welke dingen meten jullie? Waarom is er voor die gekozen? Hoe scoren we daar nu op? Zit er beweging in de trendlijn?
Meten jullie medewerker tevredenheid? Wat komt daar uit?
Hoe zou je jullie cultuur omschrijven? En na het antwoord: zit hier ook een deel gewenste cultuur bij? Of is het nu feitelijk zo?
Wat kan je vertellen over het ontwikkelteam? (Inhouse/extern, nationaliteit, ervaring, manier van samenwerken)
Heb je een beeld bij de Agile Maturity? Welk rapportcijfer zou je het geven? Verwacht je van mij een rol in het opkrikken van dat cijfer?
Stakeholder management is volgens de PO's zelf hun belangrijkste én meest complex taak. Wie is de belangrijkste stakeholder? En wie de taaiste? Waarom?
Zie je afhankelijkheden binnen het bedrijf voor mij om succesvol te zijn? En daarbuiten?
Ik wil graag vaak direct contact hebben met de gebruiker. Gebeurt dat nu al? Zo ja, hoe? Zo nee, kan ik dat gaan regelen?
Zijn er partners waar je nu heel tevreden over bent? of juist niet?
Kan je wat vertellen over de arbeidsvoorwaarden? Hoe is dit salaris tot stand gekomen? Tip: ga naar producowner.nl/onderzoek om alles te leren over de gangbare tarieven en salarissen
Hoe hybride wordt er bij jullie gewerkt? Wanneer verwacht je me waarvoor op kantoor of bij andere partijen?
Stel we zijn na vandaag allemaal verliefd op elkaar, hoe ziet dan de rest van het proces er uit? (let op: vraag ook door over onboarding)