

8-10 JUILLET 2014 IBM BOIS-COLOMBES

TECH ACADEMY



8-10 JUILLET 2014 IBM BOIS-COLOMBES



TECH ACADEMY



Accélérateurs de vente à l'usage des Business Partners

Enterprise Content Management (ECM)

Jean-Marc Langé jmlange@fr.ibm.com Avant-vente ECM/Content Analytics

8-10 JUILLET 2014 IBM BOIS-COLOMBES



Agenda



- Le cycle de vente vu par IBM
- La panoplie d'accélérateurs
 - Demo
 - PoT
 - PoC
 - Workshop
- Formation Technique (Learners Portal)
- Sources d'information
 - Infocentres, RedBooks, ...
 - Communauté partenaire



Le cycle de vente vu par IBM

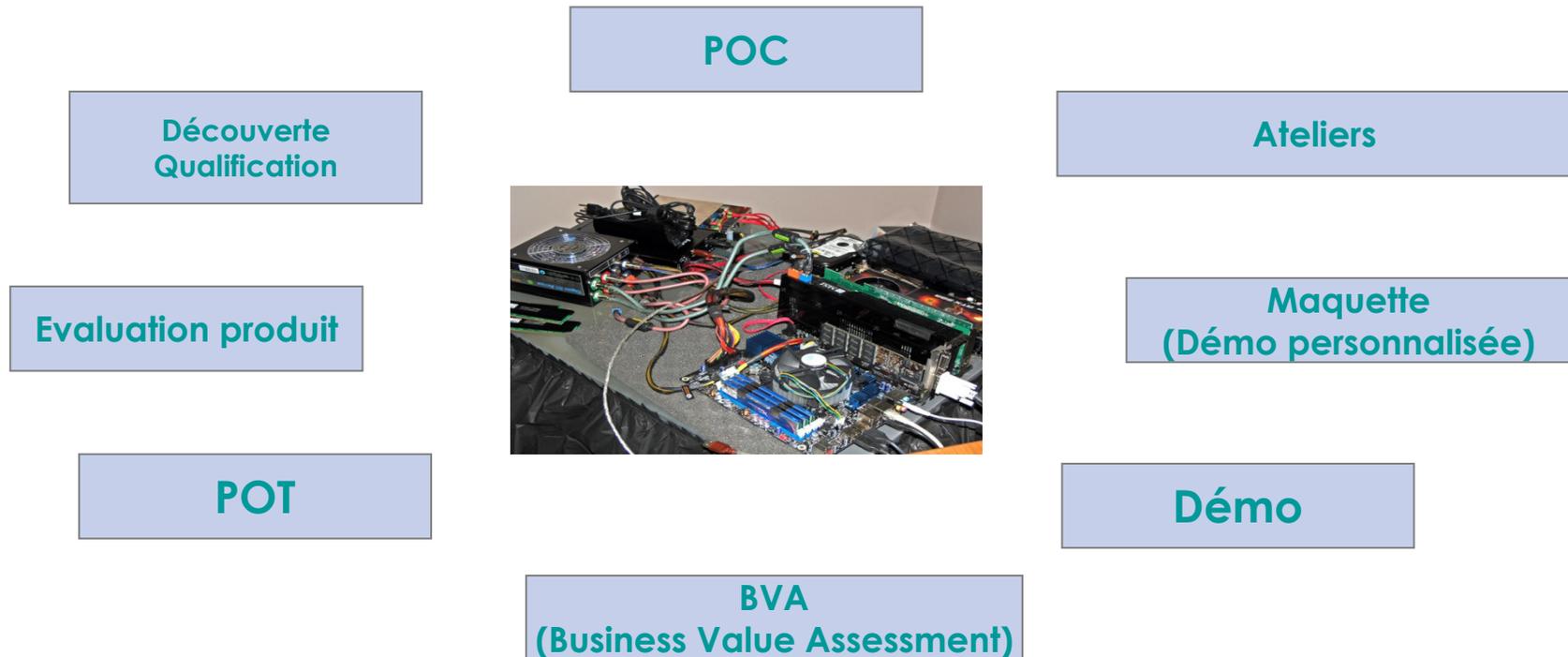


- Objectif : **Gérer le cycle de vente de bout en bout**, de la détection à l'après-vente
- Des **armes** pour les vendeurs: les **accélérateurs** qui font progresser ce cycle

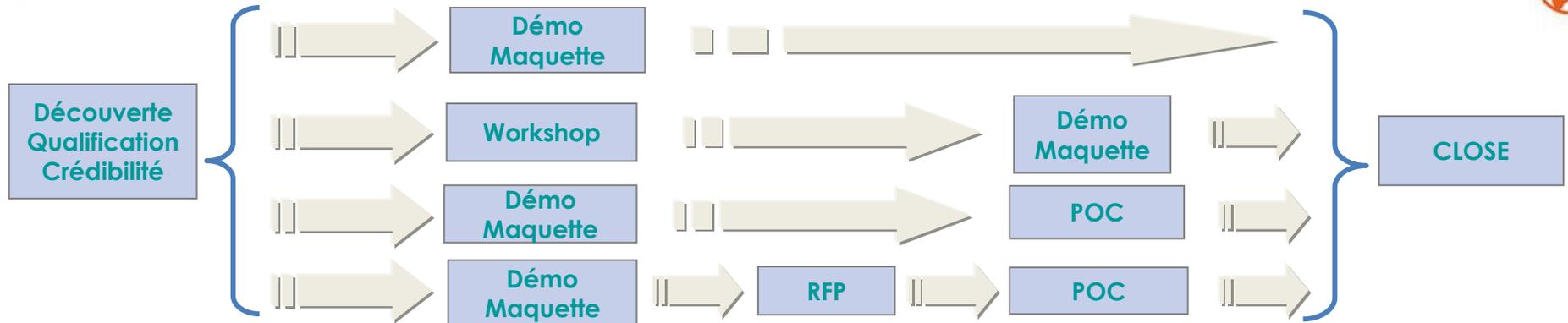
La panoplie des « accélérateurs »



- Objectif : **Accélérer le cycle de vente d'une opportunité**



Plusieurs chemins possibles...



... Mais les accélérateurs ne sont efficaces que s'ils sont joués avec la bonne cadence dans le cycle de vente.





Cycle de vente et accélérateurs



Client Value Method



	Confirmer la <i>Compelling Reason to Act</i>	Développer la perception de la valeur unique d'IBM	Confirmer les bénéfices et <i>value prop</i> attendus par le client.	Confirmer la satisfaction du client en matière de <i>delivery</i>	Confirmer que la solution est utilisée conformément aux intentions
Objectifs de la phase	Comprendre besoin et critères de valeur	Clarifier besoin, choix de la solution, BANT (Budget, Authority, Need, Time)	Finaliser solution, affiner value prop, négocier contrat	Implémenter solution, délivrer services, vérifier valeur	Confirmer valeur pour le client, détecter extensions
Accélérateurs	Proposition de valeur Atelier d'exploration Présentation/vidéo	Prés. custom Démonstration Proof of Technology Bus. Value Assessment	Démonstration custom PoC	Atelier de déploiement PMR/Complaint/CritSit	Atelier d'exploration
T] Indicateur de fin de phase	Validé	Qualifié	Gagné	Déployé	



- Direct dans le vif du sujet
- Idéalement en live ou enregistrée
- Soyez prêts / répétition interne
- Pédagogique, enthousiaste
- Fonctionnalités -> Bénéfices
 - question systématique: quel intérêt pour le client?





Démo personnalisée (maquette)



- Du fait « maison » versus de l'industriel
- Sur les bases du cas client (ou cas client similaire, site web,...)
- Démontre votre engagement, crée une intimité
- 1^{ère} ébauche/projection



PoT (Proof of Technology)



- Familiarisation avec les produits au travers de
 - présentations,
 - démonstrations
 - travaux pratiques.
- A intervalles réguliers, au TEC de Bois-Colombes
 - <http://www-05.ibm.com/fr/events/tec/?ca=forum>
- Possibilité on cloud: OpenTEC

Explorez les technologies IBM avec l'accompagnement de nos experts.

Évaluez les solutions IBM adaptées à vos besoins actuels, par des travaux pratiques.

Gagnez du temps en accélérant votre décision par l'expérimentation de plusieurs produits IBM dans des scénarios cohérents.

+ de 400 consultants techniques en contact permanent avec le terrain et qui assistent à votre service leur savoir-faire pédagogique.

100% des démonstrations sur des produits nouveaux, avec des machines performantes et un cadre qui favorise l'apprentissage.

+ de 15 ateliers techniques par mois qui favorisent l'acquisition progressive d'une expérience au travers de cas typiques et concrets.

Technical Exploration Center

Séminaires et ateliers techniques clients et partenaires

Un centre pour découvrir la richesse des logiciels IBM

Bienvenue à l'IBM Technical Exploration Center (TEC).

Situé à Bois-Colombes, le TEC vous ouvre ses portes et vous invite à découvrir les fonctionnalités des produits IBM.



Les POTs à venir



- Liste des POT fréquents
- Calendrier POTs H2 2014

- **Watson Content Analytics (ex POT IBM Content Analytics) - Jean-Marc Langé**

- 16/09/2014 16/09/2014 POT Watson Content Analytics Proof of Jean-Marc Lange

- **IBM Datacap TaskMaster - Daniel Gousset - Semaine du 6 octobre**

- 06/10/2014 06/10/2014 POT IBM Datacap TaskMaster Proof of Daniel Gousset Technoloc

- **POT Advanced Case Management : Rudi Dozy : Semaine du 13 octobre**

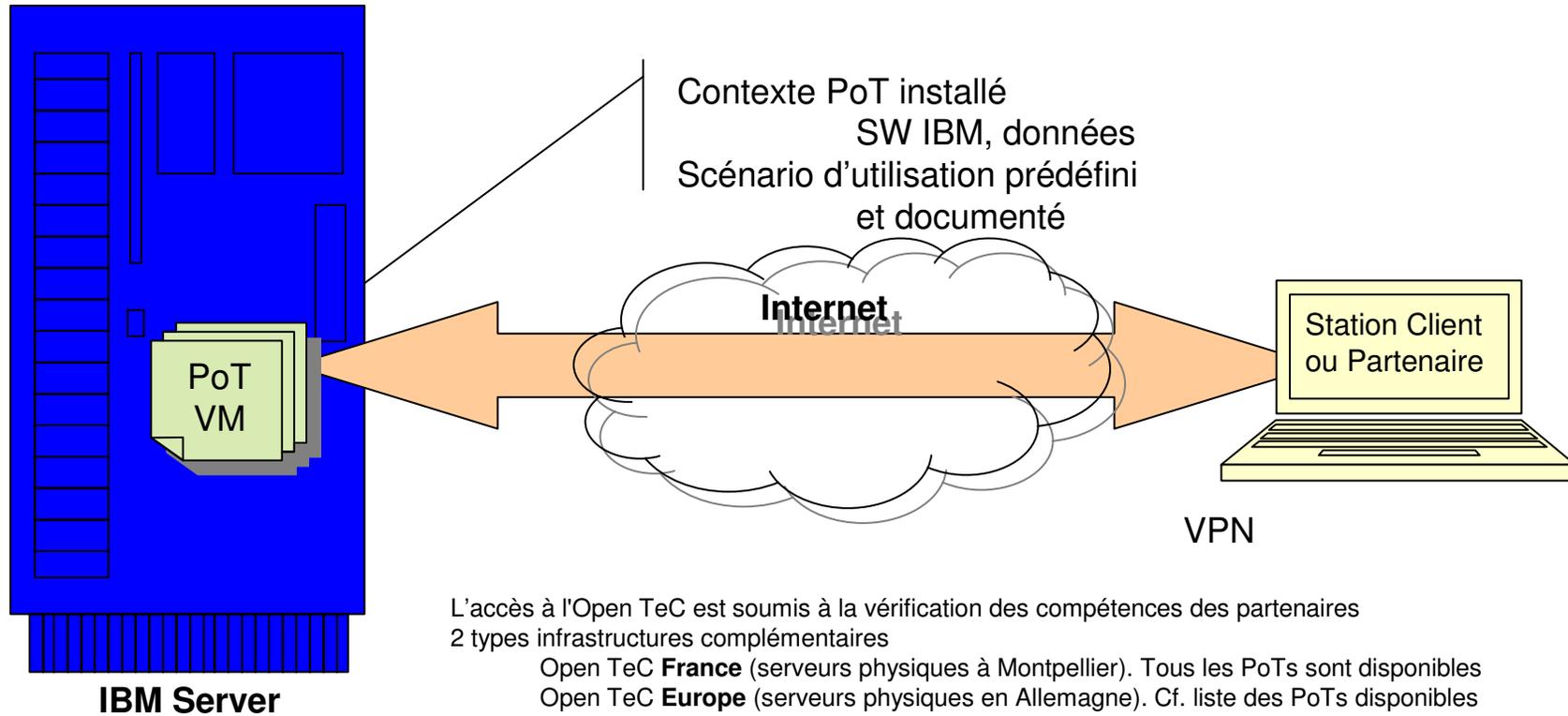
- 13/10/2014 13/10/2014 POT IBM Advanced Case Management Proof of Rudi C Dozy Technoloc

- **POT IBM Content Navigator : Kim-Tram Tran : le 19 novembre (Date non mo**

- 19/11/2014 19/11/2014 POT IBM Content Navigator Proof of Kim-Tram Tran Technoloc

- **PoT Gouvernance de l'information - StoredIQ - Solange Mathieu-Lartigue et**

- 04/11/2014 04/11/2014 POT Gouvernance de l'information - StoredIQ Proof of Solange Mathieu-Lartigue Technoloc



L'accès à l'Open TeC est soumis à la vérification des compétences des partenaires

2 types infrastructures complémentaires

Open TeC **France** (serveurs physiques à Montpellier). Tous les PoTs sont disponibles

Open TeC **Europe** (serveurs physiques en Allemagne). Cf. liste des PoTs disponibles

Demande d'accès : mail à **HF. Ragné** h-f.ragne@fr.ibm.com - nécessite une formation de 1 heure



Open TeC Europe



- Les demandes se font directement sur le portail partenaire
- Environnements de démonstration
- Environnement de PoT
 - Gestion des inscriptions
 - Plusieurs instances du PoT
- Accès aux PoTs selon autorisation de revente des logiciels

01 Create New Event

1. Complete all 4 panels
Start with the most important panel first.

Asset Date and Time Location Instructor

Asset(s)
Selected:

Date and Time
Selected: Start date: End date:

Locations
Selected:

Instructor

Assets

Asset(s)

Load All A-Z

Modernizing COBOL on IBM System z using IBM Operat...
OMEGAMON V5 POT 3rd Edition
OMEGAMON v5 PoT 2nd edition with TEP v630 vmware...
OpenTEC Train the Trainer Asset
Optim 9.1 Data Growth Solution
Quality Management using Rational Integration Tester ...
Rational ALM for IT Foundation (CLM 2012) PoT
Rational PPM solution: Optimizing software delivery fro...
Rational Systems and software engineering accelerato...
Rational integrated solution for Application Portfolio Ma...
Sametime 8.5.2 IFR1



Rational ALM for IT Foundation (CLM 2012) PoT
Last Updated: 08/04/2013

The IBM solution for Collaborative Lifecycle Management is designed to support the 5 Imperatives for traditional, agile or hybrid teams. Built on the unifying, open IBM Jazz platform, this set of seamlessly integrated products and templates help you

Type: POT
Required
Bandwidth: 300
Asset Owner:

Create Demo Event Certify Me



POT ECM disponible sur l'Open TEC Europe



- PoT.IS.10.8.001.02
 - IBM Content Analytics with Enterprise Search Ver 3.0 Solution Showcase
- PoT.IS.13.8.009.00
 - Datacap 8.1 PoT

PoC (Proof of Concept)



- réalisation **courte** ou **incomplète** d'une certaine méthode ou idée pour démontrer sa faisabilité.
- Si gratuit, <5% de l'opportunité
- Sur site, à distance, sur cloud,
- **Le + tard possible dans le cycle**
 - Les autres accélérateurs sont là aussi pour ça
- **Impératif: DOU**



- Dans le DOU (« doc de PoC »)
 - Objectifs (métiers, techniques, mise en œuvre)
 - Périmètre
 - **Critères et mesures de succès**
 - Engagement de ressources
 - Signatures
 - Restitution
 - Next steps



Evaluation produit (test)



- POT obligatoire
- Accompagnement obligatoire
- Licence de prêt obligatoire
- Accord client pour la relecture du document de restitution de l'évaluation
- DOU avec tous ces points



Ateliers (Discovery Workshop)



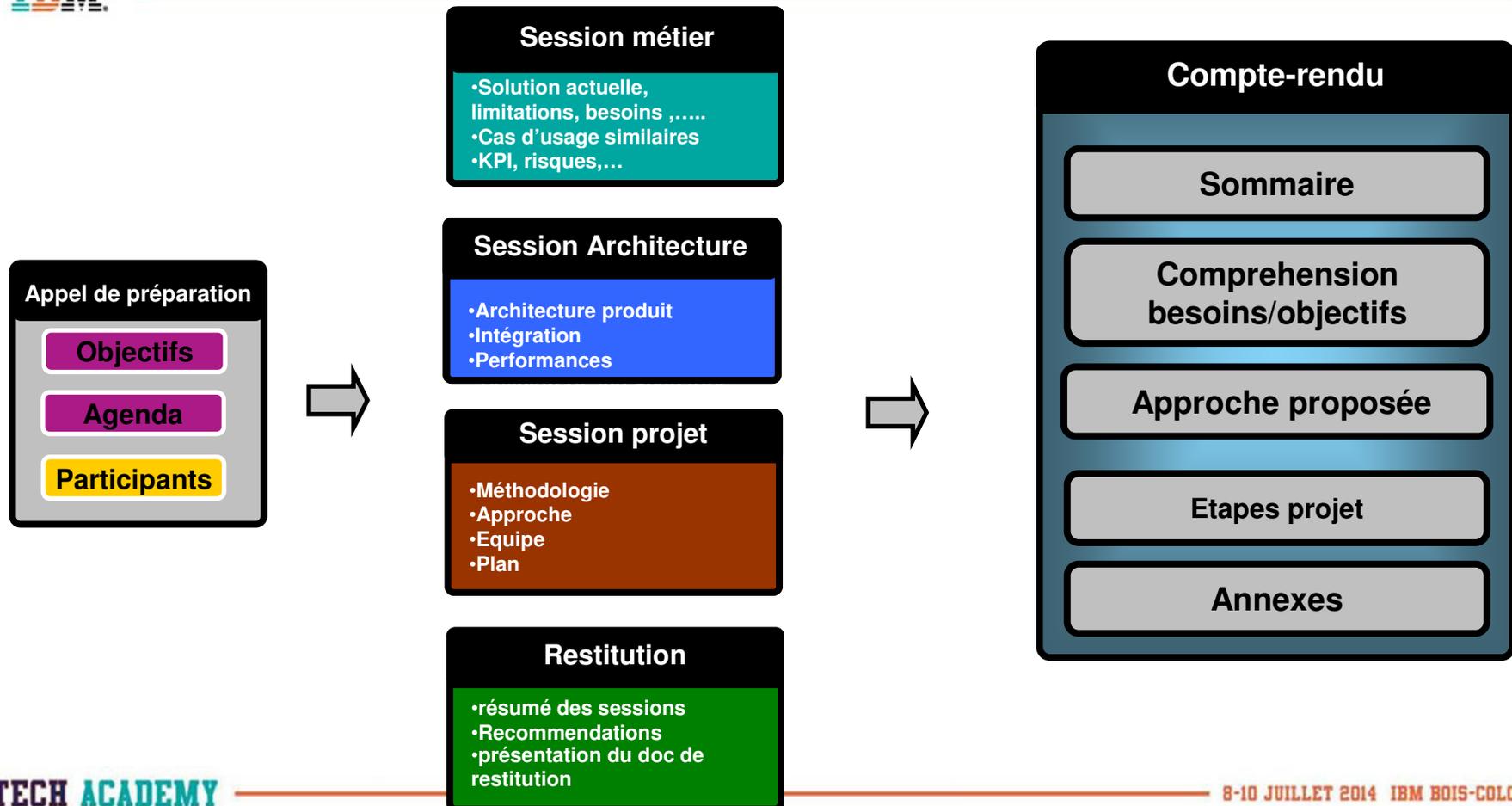
Proposition de valeur :

- Une approche « consultant » systématisée pour formaliser les besoins clients et l'adéquation de l'offre IBM
- Couvre les dimensions métier, IT et projet
- Des échanges étayés et une restitution formelle (ppt et/ou doc)
- Un processus décisionnel accéléré : un GO/NOGO bi-parties en 2 jours

Déroulement

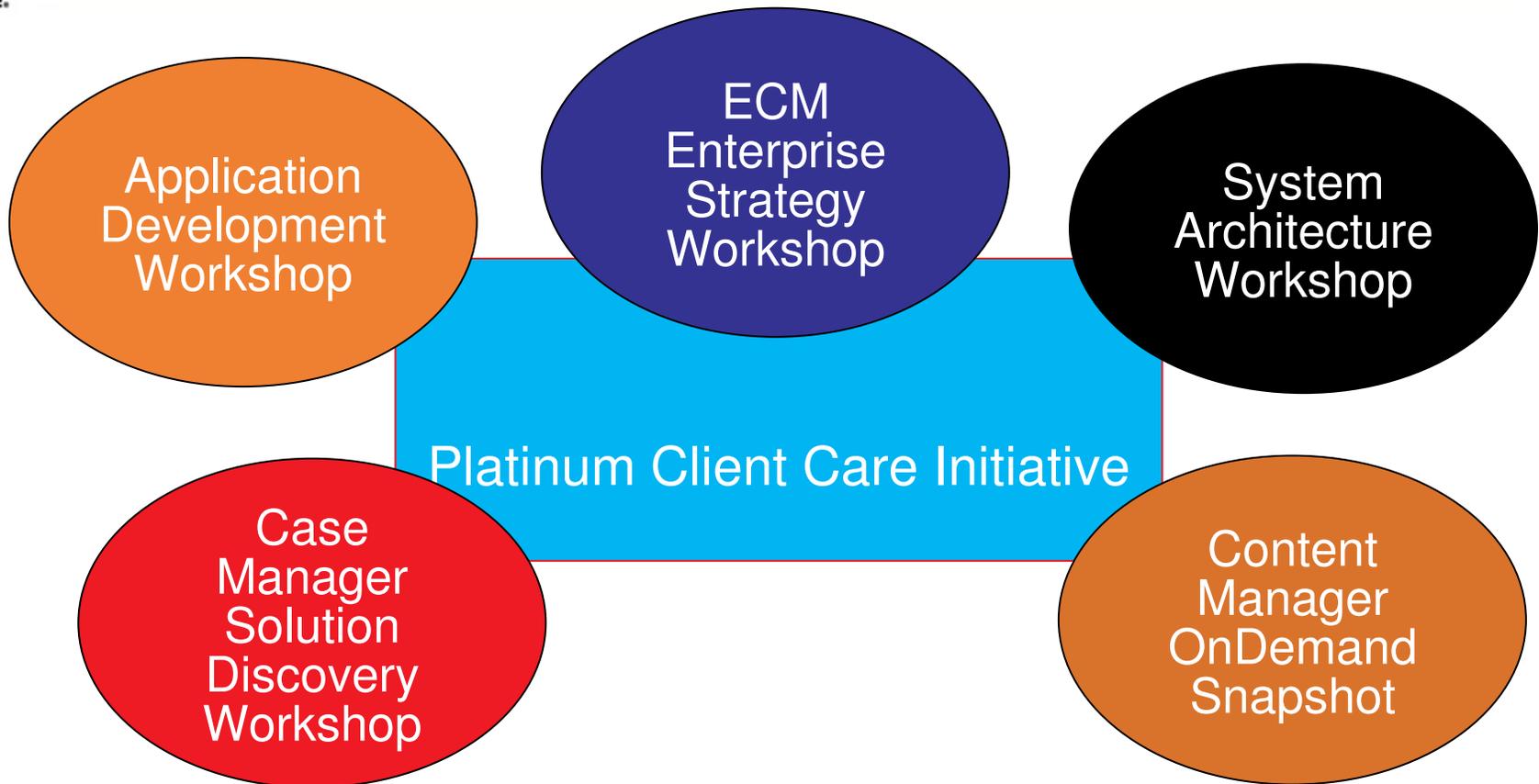
- 2 à 5 demi-journées
- A réaliser le plus tôt possible dans le cycle de vente
- On apprend énormément sur le client

Ateliers (Discovery Workshop)





Les workshops



Focus sur les besoins clients (objectifs, enjeux) et pas une présentation produit

ECM Platinum Client Care Initiative



- Objectifs
 - Feedback client sur les produits et services ECM
 - Renforcer la relation client
- Démarche
 - 3 à 4 heures d'échange avec le client : état des lieux, projets à 18 / 24 mois
 - Réponse formelle : recommandations pour répondre aux objections rencontrées, plan d'action, roadmap
- Participants
 - Membre de l'équipe ECM WorldWide
 - Equipe ECM locale
 - Sales ECM , Tech Sales, Lab Services Sales Manager
 - Clients
 - Management IT / Opérations
 - Management des unités métiers impliqués dans les projets ECM
 - Responsable du déploiement ECM



ECM Enterprise Strategy Workshop



- Objectif : Définition d'une stratégie ECM chez un client
- Durée : 3 à 4 jours
- Démarche : Compréhension de l'existant ECM (applications, cas d'utilisation), plans d'évolutions, support interne ...
- Résultat / Livrable : Recommandations incluant une architecture générale cible, une roadmap d'évolution, une proposition de mise en œuvre d'un centre de compétence ECM,



System Architecture Workshop



- Objectif : analyse des scénarios d'usage de la plateforme IBM ECM - existant ou prévisionnels – pour définir une architecture système optimale.
- Durée : de 4 - 5 jours à 2 semaines
- Démarche : analyse de l'architecture de référence ECM existante, échange sur les plans à moyen/long terme, élaboration des lignes directrices d'une architecture de référence ECM cible.
- Résultat / Livrable : recommandations pour une architecture ECM cible, roadmap d'évolution de l'environnement existant vers l'environnement cible.



Application Development Workshop



- Objectif : bonnes pratiques de développement d'application IBM ECM
- Durée : 3 à 4 jours
- Démarche : analyse d'une application existante, revue des environnements de développement et des options de développement, échange sur les bonnes pratiques pour la conception de l'application.
- Résultat / Livrable : ensemble de recommandations incluant :
 - un design d'application
 - une architecture de solution pour supporter ce cas d'usage.



Case Management Solution Design Workshop



- Objectif : partager une compréhension commune de la terminologie et des services de Case Management
- Durée : 4 à 5 jours
- Démarche : analyse d'un processus existant, identification des approches possibles, définition du Case (rôles, tâches, indicateurs ...)
- Résultat / Livrable : démonstrateur de la solution Case Manager adapté au besoin du client
- Variante : Business Process Workshop, orienté IBM Case Foundation



Content Manager OnDemand Snapshot



- Objectif : Analyse de bout en bout d'un environnement CMOD client
- Durée : 1 à 2 jours
- Démarche : interview avec les équipes techniques du client pour faire l'état des lieux
- Résultat / Livrable : évaluation de l'état du système, recommandations et suggestions pour améliorer la plate-forme



Ce ne sont pas des accélérateurs, mais...



... ça évite de courir pour rien

- Réunion de qualification
 - Y a-t-il un CRA, un BANT... ?
- Réunion d'affectation de ressources (« gearbox »)
 - Avant de s'engager dans un RFI/RFP, un PoC
 - Est-ce que le jeu en vaut la chandelle ?
 - Pré-procurement, concurrence, conditions...
- IBM implique éventuellement le BP dans ces réunions



Gearbox



Objectif

- Partager une vision commune (sales / tech-sales / services) sur une opportunité
- Qualification de l'engagement de ressources sur une opportunité

Quand

- Obligatoire quand demande de ressources sur réponse RFI / RFP ; PoC ; Démo personnalisée ...
- A votre demande pour tout besoin autour d'une opportunité

Comment

- Réunion regroupant Sales, Tech-Sales, SW Services, éventuellement partenaires
- Revoir l'opportunité, qualification de la demande et de l'effort associé
- Définir d'un plan d'action
- Décision commune de Go / NoGo

Qui

- A la demande du sales ou du tech sales



Technical Delivery Assessments / Solution Assurance Reviews



- En tant que revendeurs, les Business Partners s'engagent sur la capacité de la solution proposée à répondre au besoin du client
- La TDA n'est pas une tâche administrative
 - L'objectif est de s'assurer que nous proposons la bonne solution
 - Diminue le risque de revenir sur la conception de la solution après la vente
 - La TDA est une étape du cycle de vente
- La tenue d'une TDA avec IBM est obligatoire pour toute proposition au dessus de 500K€
 - Une TDA interne avec les représentants du partenaire (et éventuellement IBM) est recommandée pour chaque proposition



Formation: Learners Portal



<http://eb90.elearn.ihost.com/wps/portal/>

Demandes d'accès:

https://www14.software.ibm.com/webapp/iwm/web/preLogin.do?source=swg-imskill&S_PKG=SWVN

Au menu: cursus, cours, labs

The screenshot shows the IBM Learners Portal interface. At the top, there's a navigation bar with the IBM logo, a search bar, and links for 'États-Unis (modifier)', 'Conditions d'utilisation', and 'Recherche'. Below this, a secondary navigation bar includes 'Accueil', 'Produits', 'Services & solutions', 'Support & Téléchargements', and 'Mon compte'. The main content area is titled 'Cours inscrits' and features a 'Roadmaps' section with a yellow arrow graphic and text: 'Confused? Let Tivoli point the way to training success with education plans'. Below this, there's an 'IMPORTANT ANNOUNCEMENT' about the pending IBM Learner Portal Migration. The 'Mes inscriptions' section lists several courses, including '01 ECM Learner Portal Quick Start (210200)' and '02 ECM Learner Portal Guide (210220)'. A detailed view of the '01 ECM Learner Portal Quick Start' course is shown, with a 'Description' section that reads: 'Welcome to the ECM Learner Portal. This portal provides access to online enablement courses, on demand product eLabs and defined curriculums that contain a collection of courses and exams to guide learners through various levels of ECM expertise programs. The Quick Start Guide is a great way to get started. For more detailed information access the course: 02 ECM Learner Portal Guide (210220)'. Navigation tabs include 'Présentation générale', 'Matières', 'FAQ', 'Forums', 'Expert', and 'Enquête sat.'.

Liste de cours:

[ouvrir tout](#) | [fermer tout](#) | [afficher la chronologie](#)

- 01PRODPORTFOLIO
 - Information On Demand Strategy: 2008 (202080)
 - ECM Essentials: Introduction to ECM Sales Presentations (202150)
 - ECM Essentials: IBM FileNet Content Courses (CT5678)
 - ECM Essentials: IBM Content Manager v8 (202039)
 - ECM Essentials: IBM Content Manager OnDemand (202023)
 - ECM Essentials: IBM FileNet BPM and Forms Management (PR01)
 - ECM Essentials: IBM FileNet Compliance (CP234)
 - ECM Essentials: IBM CommonStore (202021)
 - ECM Essentials: IBM FileNet P8 Platform (201790)
 - ECM Essentials: IBM OmniFind (202022)
 - ECM Essentials: IBM FN Capture Products (202060)
 - ECM Essentials: IBM ECM Services (201789)
 - Introduction to IBM Enterprise Content Management (203095)
 - ECM Essentials: Delivering the Value of Competency Centers to Your Organization (202125)



Formations - Certifications



- Catalogue des formations

<http://www-304.ibm.com/jct03001c/services/learning/ites.wss/fr/fr?pageType=page&c=a0003630>

- IBM a délégué les formations à 4 Global Training Partners



- You Pass We Pay

– remboursement (vérifier les conditions) des frais de formation et certification lors du succès à la certification

<https://www-304.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/ContentHandler/LLIE-6LMSGC>

- Nouveau centre de certifications : **Pearson VUE**

http://www-03.ibm.com/certify/PVUE_FAQ.shtml#!





Accréditation



- Reconnaissance par IBM de la capacité d'un partenaire à déployer les logiciels IBM
 - 3 niveaux : Bronze, Silver, Gold
 - Certificat à communiquer à vos clients dans vos propositions
 - Basé sur les certifications et des déploiements que vous avez réalisés pour vos clients

Mise en place progressive en 2014

- **Business Analytics** : Cognos BI, Cognos TM1, SPSS Modeler, Cognos FSR / Cognos Disclosure Mgmt, Cognos Controller, Cognos ICM, OpenPages, Algorithmics
- **Information Management** : InfoSphere Guardium, InfoSphere Optim
- **Cloud & Smarter Infrastructure** : Tivoli Monitoring, Tivoli Composite Application Manager for Transactions, Tivoli Composite Application Manager for Application Diagnostics, Tivoli Business Service Manager, Tivoli Application, Dependency Discovery Manager, Tivoli Workload Scheduler, Tivoli Netcool OMNibus, Tivoli Netcool Impact, Tivoli Network Manager IP Edition, Tivoli Storage Manager, Tivoli Storage Productivity Center, IBM Maximo Asset Management, IBM TRIRIGA, IBM Endpoint Manager, Mobility and Endpoint Manager Solution, Application Performance Monitoring Solution, Network and Service Assurance Solution, Storage Management Solution, SmartCloud Control Desk Solution, Smarter Physical Infrastructure Solution, Cloud Computing Infrastructure Solution
- **IBM Collaboration Solutions** : IBM Connections, IBM SmartCloud, IBM WebSphere Portal
- **Industry Solutions** : Sterling Order Management, WebSphere Commerce
- **Security Systems** : IBM Service Management Security and Compliance, Security Access Manager for e-Business, Security Access Manager for Enterprise Single Sign On, Security Identity Manager, Security Network Intrusion Prevention, Security SiteProtector System
- **WebSphere** : IBM Business Process Management, IBM Operational Decision Management



- Plus d'infos : https://www-304.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/ContentHandler/swg_com_sfw_software_practice_accelerator_accreditation



Bonnes lectures



- Infocentres des produits
 - Google: <nom du produit> infocenter

- DeveloperWorks: articles, forums

- <https://www.ibm.com/developerworks/community/groups/service/html/communityview?communityUuid=e8206aad-10e2-4c49-b00c-fee572815374>



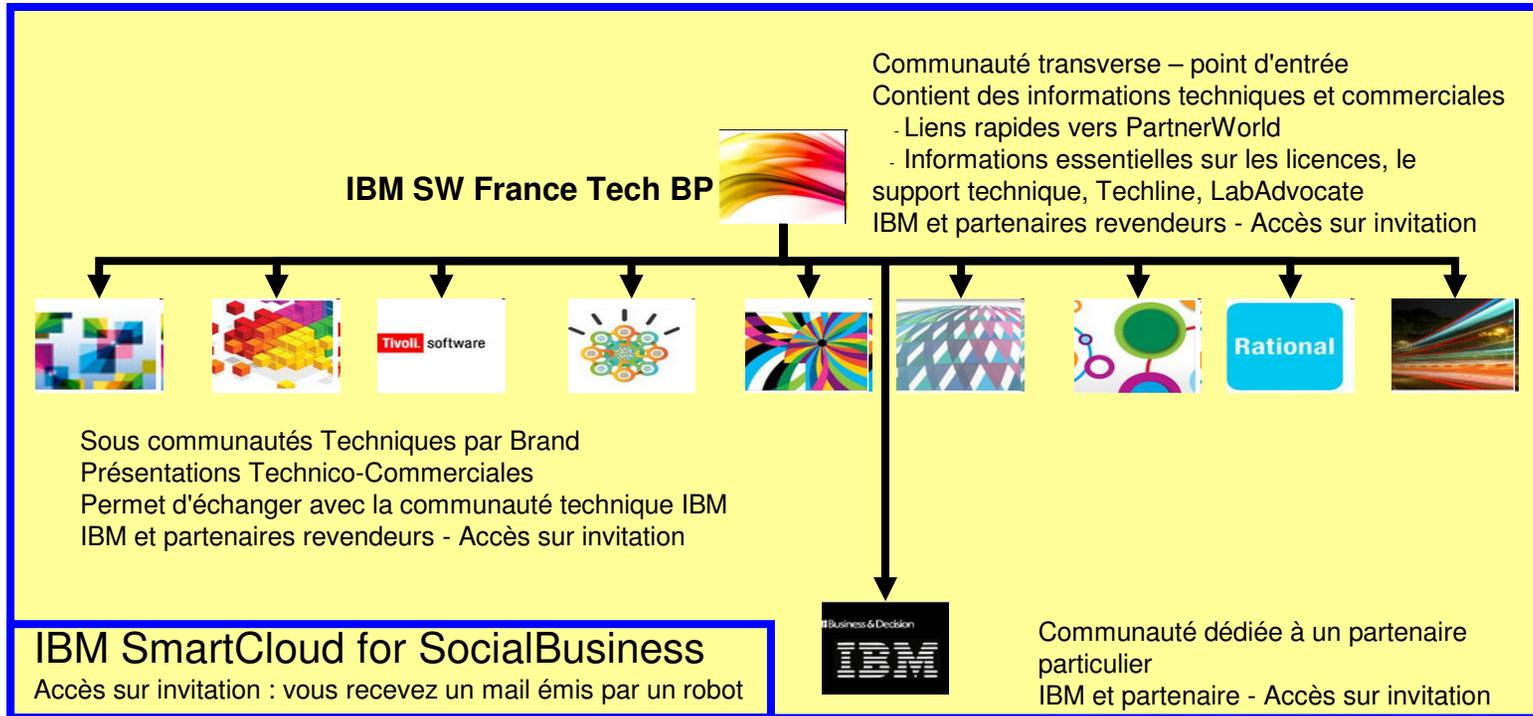
- Red Books

- <http://www.redbooks.ibm.com/portals/ecm>





Communautés Techniques & Commerciales des Partenaires IBM SW



Accès Partenaires : communiquer nom, prénom, @mail, société à **HF. Ragné** h-f.ragne@fr.ibm.com

- Un compte invité SmartCloud for SocialBusiness sera créé pour le partenaire (identifié par son @mail)
- Le partenaire valide ce compte invité
- Le partenaire est invité à rejoindre les communautés qui l'intéressent



Programme “Cooper”



- Formation de vos consultants à l'avant vente des produits IBM Software
- Le consultant est intégré dans l'équipe avant-vente IBM SW
 - Formé au contact de l'équipe
 - Sur des opportunités réelles
 - Établit des relations avec les IBMers
- Plan de 3 à 6 mois



