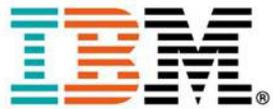


8-10 JUILLET 2014 IBM BOIS-COLOMBES

TECH ACADEMY



8-10 JUILLET 2014 IBM BOIS-COLOMBES



TECH ACADEMY



Le Cycle de Vente Technique chez IBM

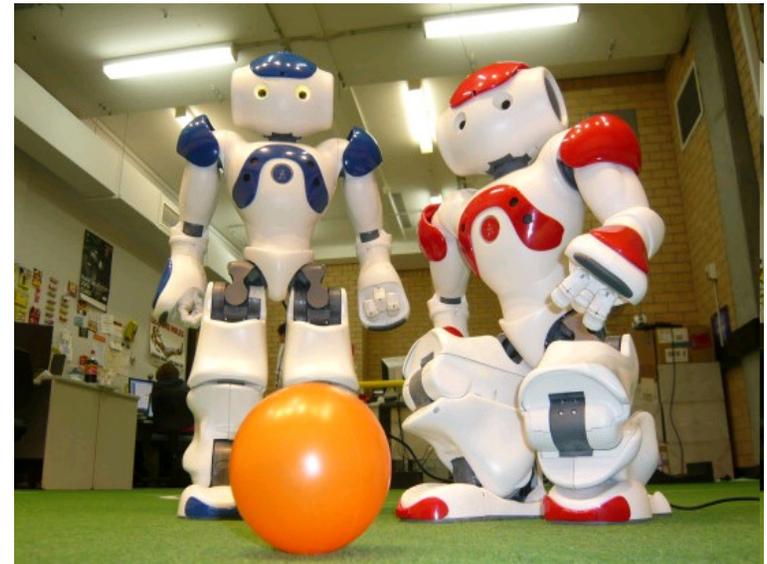
Partie 1

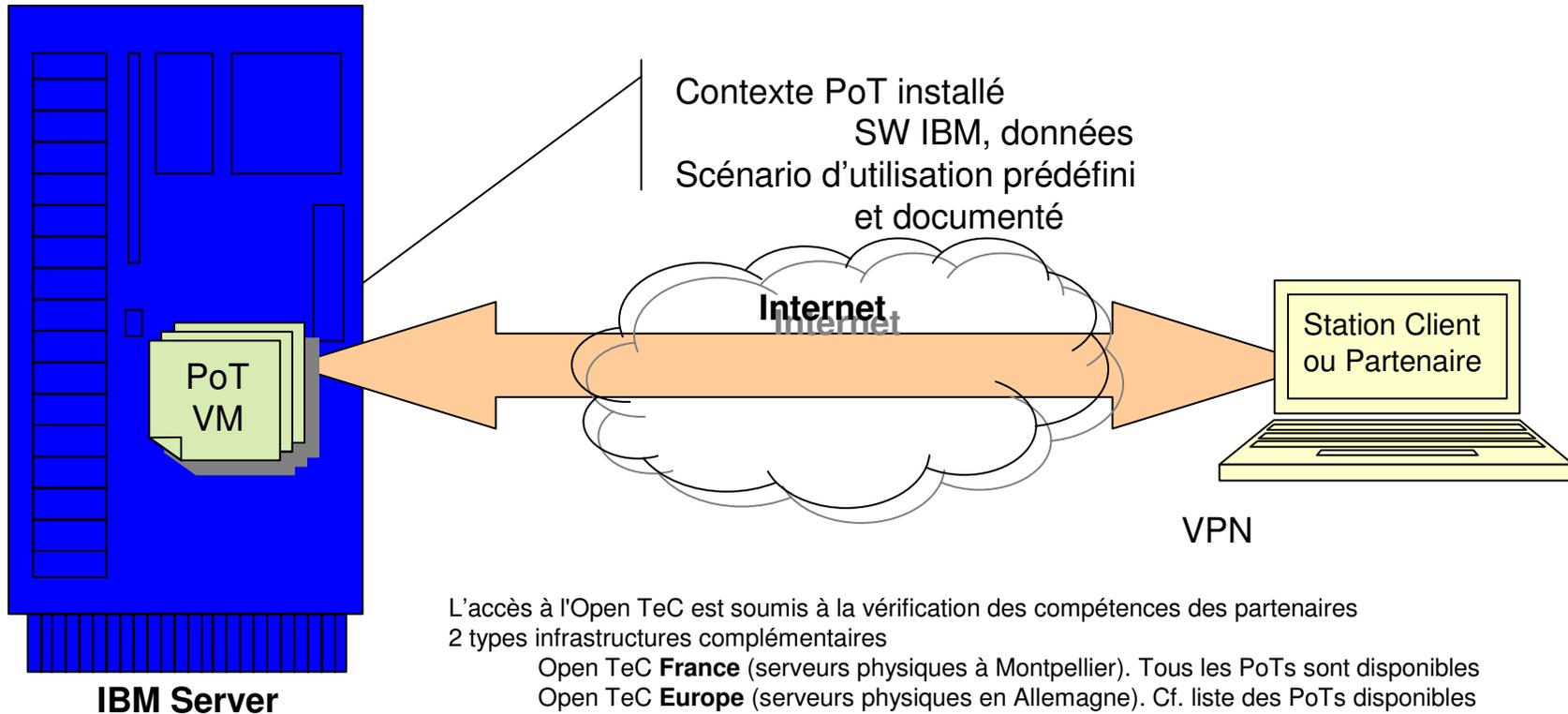
Quelques Accélérateurs Techniques Standard

8-10 JUILLET 2014 IBM BOIS-COLOMBES



- Chaque fois que c'est possible, utilisez un PoT de préférence à un PoC
 - Présente aux clients, les fonctionnalités, la documentation et l'usage de l'offre IBM dans un environnement contrôlé
 - Évite les surprises de la construction d'un environnement à partir de zéro
- 2 cas d'usage du POT
 - Un outil pour générer des opportunités
 - Plusieurs clients dans une salle
 - Une démonstration avancée pour faire progresser une opportunité qualifiée





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



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



Le Cycle de Vente Technique chez IBM

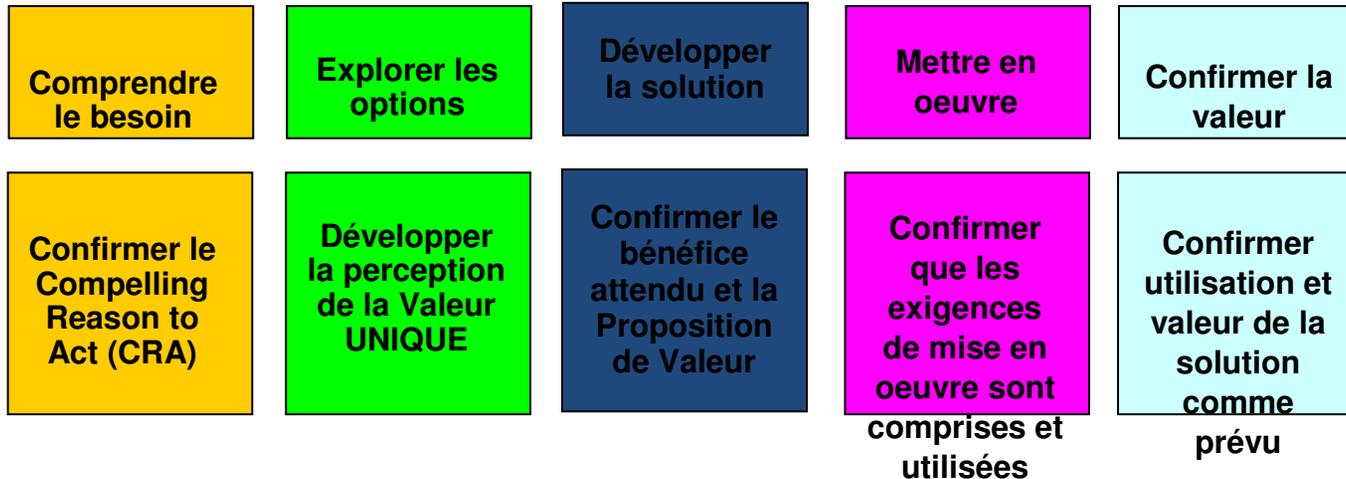
Partie 2 Le Cycle de Vente



Les 5 étapes

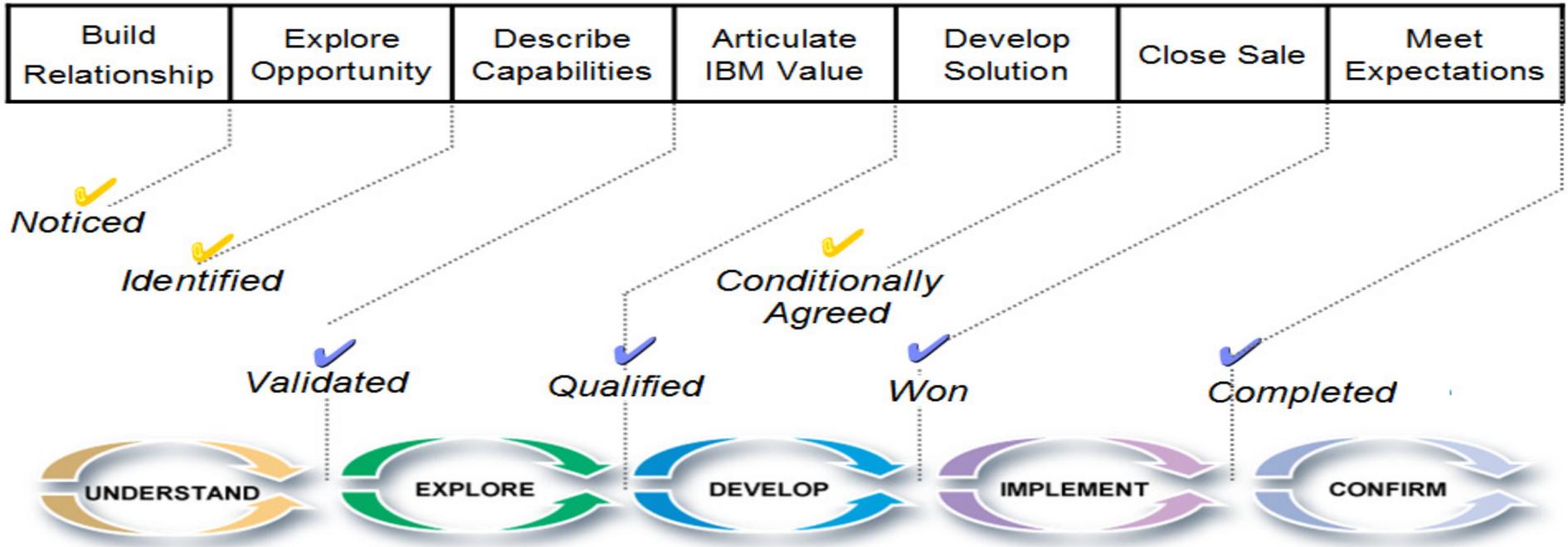


La méthode Client Value Method met l'accent sur la création de valeur et apporte également une valeur maximale pour le fournisseur





Sales Cycle



GPP vs Sales Connect => mêmes stages



Comprendre

conversations métier riches qui révèlent des opportunités significatives



Phase

Confirmer le CRA (Compelling Reason To Act)

- Comprendre le métier client et les contraintes/besoins informatiques
- Sélectionner les questions
 - Besoin Métier
 - Critère de valeur

Proposition

- Proposition formellement demandée
 - RFI (demande d'information)
- Proposition demandée de façon informelle
 - Dans une réunion, lors d'une discussion
- Proposition non sollicitée : Unsolicited Proposal

Accélérateur technique

- Proposition de valeur
- Exploratoire de Technologie (EOT) ou Workshop
- Présentation, vidéo

Status de fin de Phase
VALIDATED



EXPLORER :

exploiter la valeur **UNIQUE** pour créer une proposition de valeur gagnante



Phase

Développer la perception client du caractère **UNIQUE** de IBM

- Clarifier le besoin IT
- Créer la Proposition de valeur
- Explorer la valeur unique d'IBM
- Sélectionner la meilleure option et entériner la décision
- **BANT**

Proposition

- Proposition demandée formellement
 - RFP ou Appel d'offre

Accélérateur Technique

- Présentation customisée
- Démonstration
- Proof of Technology (POT)
- BVA = Business Value Assessment
Estimation de la valeur produite

BANT
Budget
Autorité
Nécessité (Need)
Timing

Status de fin de Phase
QUALIFIED



DEVELOPPER

aligner les besoins du client avec les ressources et solutions les meilleures



Phase

Confirmer les bénéfices et la valeur attendus de la solution par le client.

- Design de solution
- Valider adéquation, faisabilité et risques de la solution
- Raffiner la proposition de valeur
- Présenter la proposition de valeur
- Négocier le contrat

Proposition

- Proposition formelle
 - Proof of Concept (POC)

Accélérateur technique

- Démonstration customisée
- Proof of Concept (POC)

Status de fin de Phase
WON



METTRE EN OEUVRE

fournir une solution adaptée pour générer la valeur métier maximale



Phase

Confirmer que les attentes des clients sont réalisées

- Mettre en oeuvre la solution
- Gérer la fourniture des livrables produit et services du contrat
- Gérer la production de valeur pendant la réalisation

Pré-requis

- Proposition de Services Software
- Proposition de Projet

Suivi de projet

- Workshop de déploiement
- PMR/Complaint/CritSit = gestion des tickets et plaintes

End of phase indicator
COMPLETED



CONFIRMER

Renforce la confiance du client et révèle d'autres opportunités



Phase

Confirmer l'utilisation de la solution comme prévue par le client

- Confirmer la valeur apportée et qu'elle est reconnue par le client selon le business case initial
- Explorer les moyens d'étendre la valeur

Actions Techniques

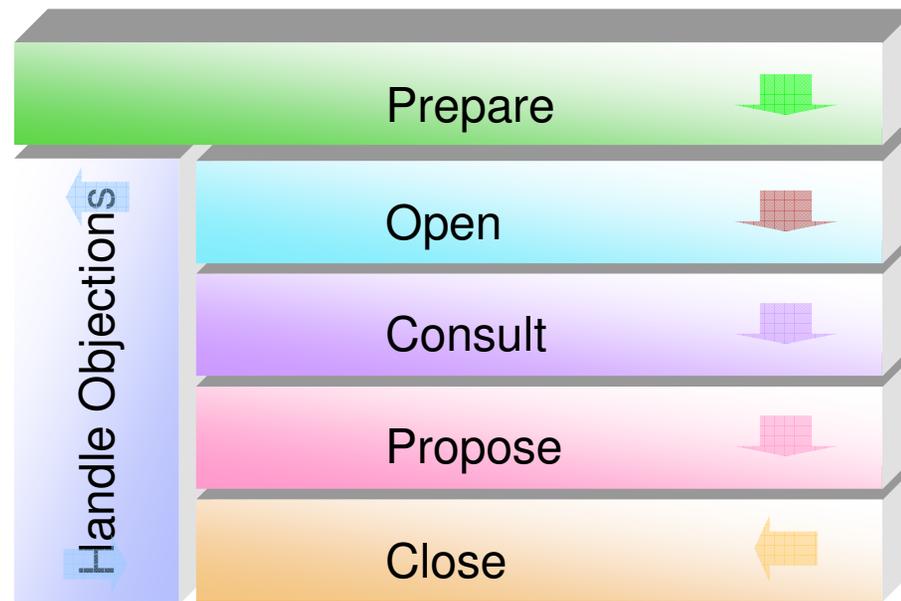
- Discussions
- Exploration de technologie (EOT) / Workshop



The IBM Call Model



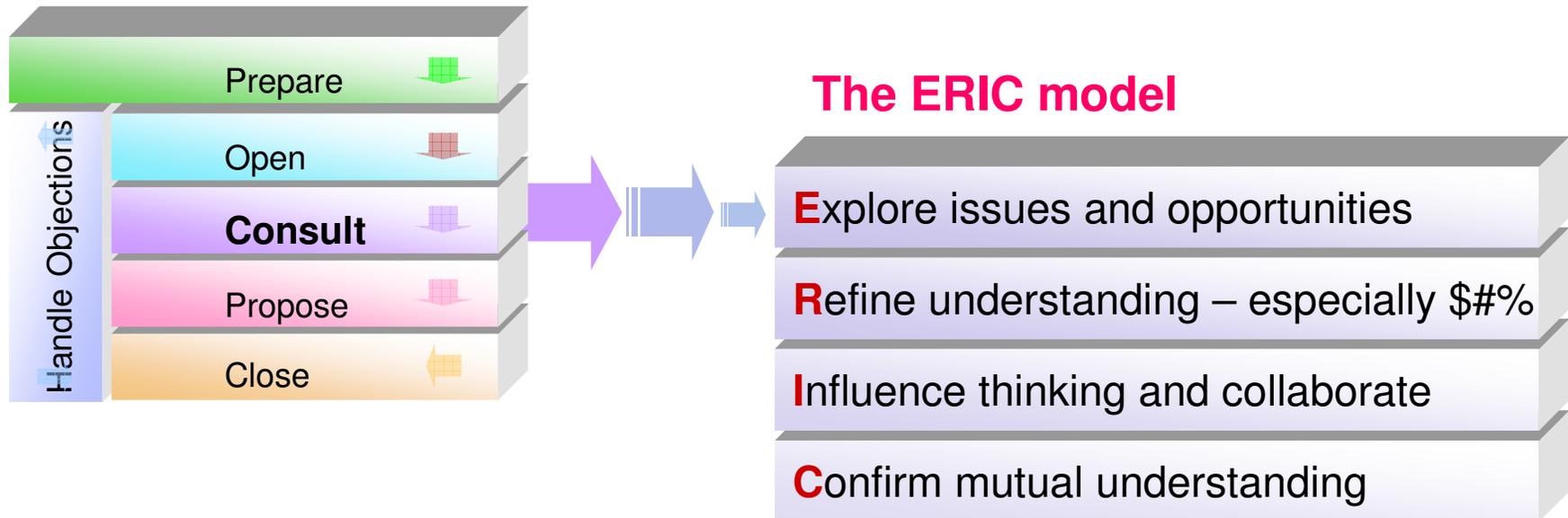
Use it as a guide!



Concentrate on the consult phase!



Consult - Structure





Client value drivers

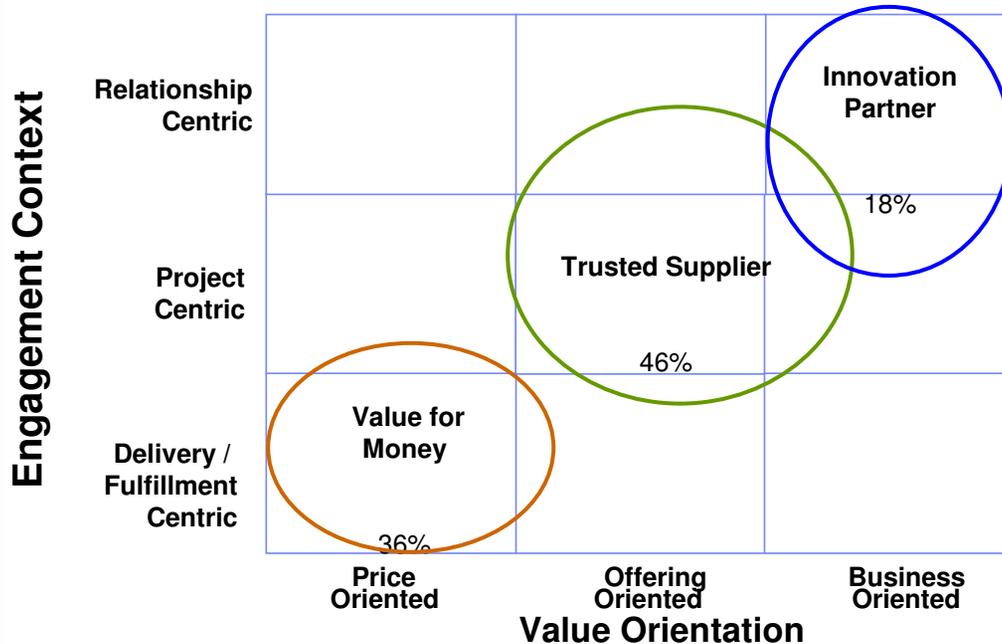
Client teams must recognize and respond to the client's value drivers for each opportunity to be considered and win

CLIENT VALUE DRIVER	
RELATIONSHIP	Understands our company
	Exceeded expectations previously
	Knowledgeable account rep
BUSINESS ALIGNMENT	Biz Process / app specialization
	Deep industry expertise
	Integration with infrastructure
	Customized for our company
PROJECT QUALITY	Project management excellence
	One vendor team
	Clear/rapid issue resolution
	Training & knowledge transfer
	Focus on simplicity, cost and speed
OFFERING CAPABILITY	Innovative products & approaches
	Best in class products & services
	Trusted, brand
DELIVERY	Flexible structure to handle changes
	On-time delivery
PRICE	Offers the lowest price



Three distinctly different opportunity buying behaviors

Buying Behaviors



Innovation Partner

Client wants a customized approach for a complex project with high strategic business impact and risk from business-oriented thought leaders and industry experts with a deep relationship-based understanding of the client

Trusted Supplier

Client wants innovative, best in class technology and support services, integrated with their existing infrastructure, delivered with high-touch project management from one client-focused team from the sale through delivery fulfillment

Value for Money

Client wants a specific technology or service from a trusted brand configured and delivered to their specifications on time at competitive prices, simply and efficiently