

8-10 JUILLET 2014 IBM BOIS-COLOMBES

TECH ACADEMY



8-10 JUILLET 2014 IBM BOIS-COLOMBES



TECH ACADEMY



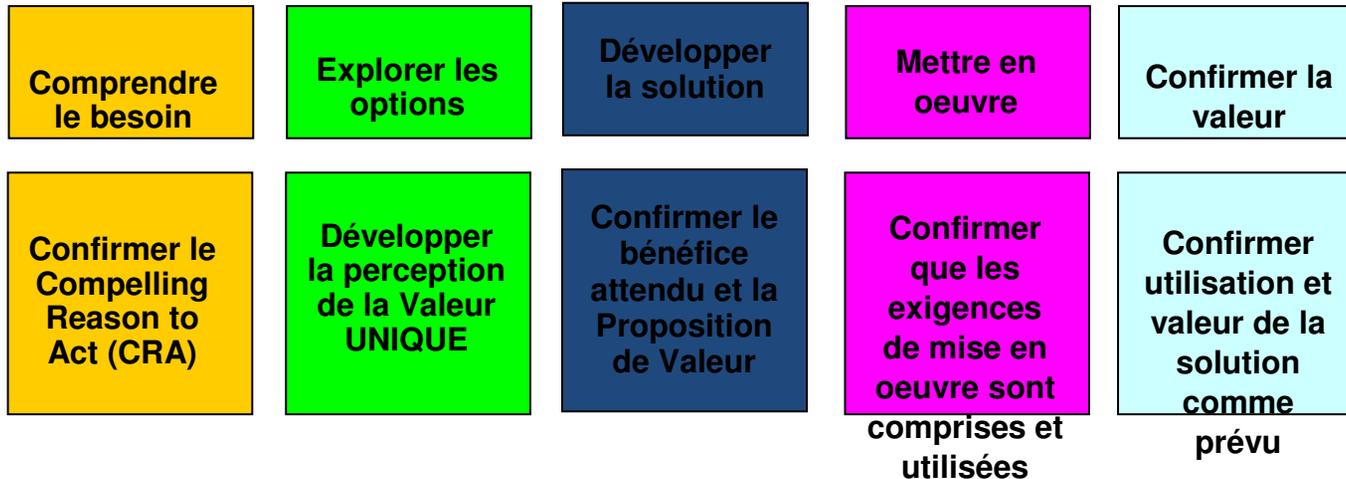
La vie d'une opportunité chez IBM

8-10 JUILLET 2014 IBM BOIS-COLOMBES



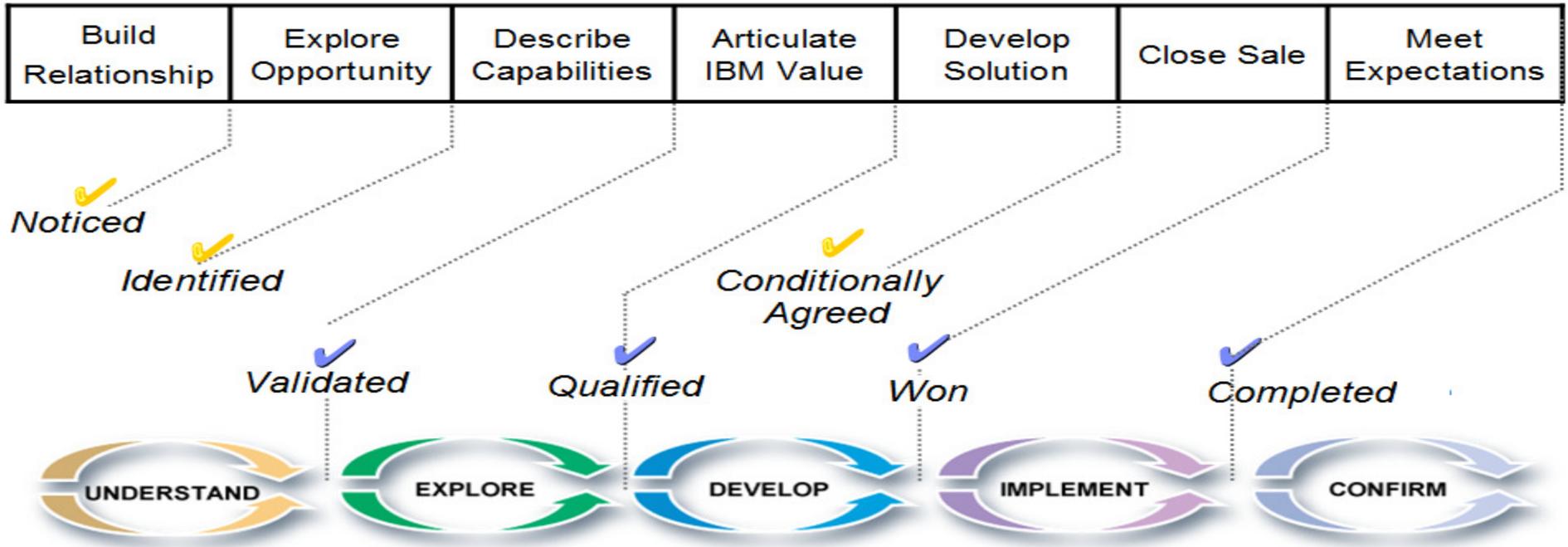
Les 5 étapes

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