

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



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



Comprendre le besoin

Explorer les options

Développer la solution

Mettre en oeuvre

Confirmer la valeur

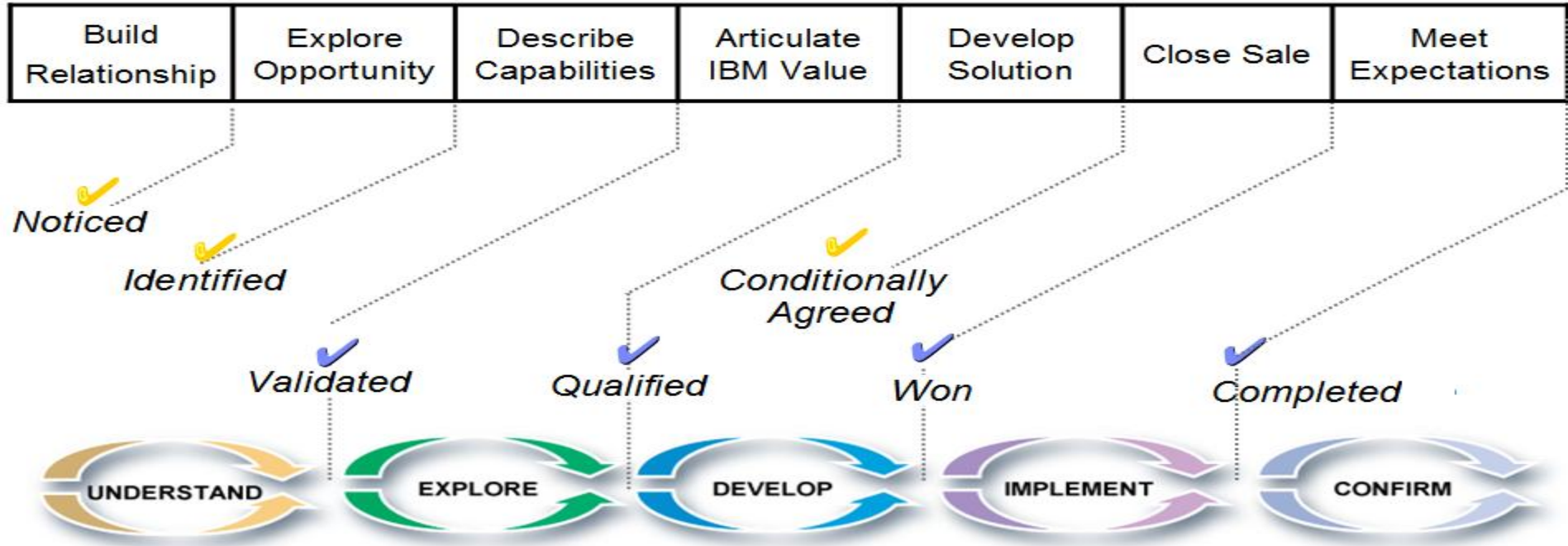
Confirmer le Compelling Reason to Act (CRA)

Développer la perception de la Valeur UNIQUE

Confirmer le bénéfice attendu et la Proposition de Valeur

Confirmer que les exigences de mise en oeuvre sont comprises et utilisées

Confirmer utilisation et valeur de la solution comme prévu



GPP vs Sales Connect => mêmes stages



## 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**



### 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**



## fournir une solution adaptée pour générer la valeur métier maximale



### Phase

**Confirmer que les attentes du 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**





# 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