

NOM DE L'OPPORTUNITÉ:

CONTACT:

DATE:

## VISION MATCH DIFFÉRENCIÉ™



### DÉCOUVERTE DES ENJEUX BUSINESS

Quel est l'Enjeu Business ?

S'agit-il d'un Enjeu Business ou d'un Problème ?

Cet Enjeu a-t-il un impact direct sur les revenus ou les bénéfices ?

### DIFFÉRENCIATION DE LA SOLUTION

Avez-vous identifié des Problèmes qui seraient résolus avec nos Solutions différenciées ?

Le client potentiel dirait-il qu'une ou plusieurs des capacités de notre Solution sont uniques ou différenciées ?

### CONFIRMATION

Le client potentiel a-t-il confirmé cette information ?

L'a-t-il fait dans un courrier (ou s'agit-il de votre propre hypothèse) ?

### ÉVALUATION

Quel est l'impact des informations manquantes ?

## VALEUR



### DÉCOUVERTE DE LA VALEUR PROFESSIONNELLE DU PROJET

La Valeur Professionnelle du projet a-t-elle été révélée et est-elle confirmée par le client potentiel (ou lui a-t-elle été indiquée) ?

Une justification des coûts ou du retour sur investissement ont-ils été fournis et quelle est leur Valeur comparée aux autres possibilités d'investissement actuellement envisagées par le client potentiel ?

Le client potentiel a-t-il reconnu que la rentabilité du projet était suffisante pour continuer ?

### DÉCOUVERTE DE LA VALEUR PERSONNELLE

Une Valeur Personnelle a-t-elle été révélée ?

Cette information est-elle venue du client (ou s'agit-il de votre propre hypothèse) ?

### CONFIRMATION

Le client potentiel a-t-il confirmé cette information ?

L'a-t-il confirmé dans un courrier (ou s'agit-il de votre propre hypothèse) ?

### ÉVALUATION

Quel est l'impact des informations manquantes ?

## POUVOIR



### DÉCOUVERTE DE L'ORGANISATION DU POUVOIR

Qui a le pouvoir décisionnel ?

Cette personne a-t-elle déjà pris une décision de cette importance par le passé ?

Le niveau d'investissement est-il compatible avec le Pouvoir de cette personne ?

Avons-nous une bonne compréhension du processus de prise de décision ?

### ACCÈS AU POUVOIR

Le commercial a-t-il accès à la personne de Pouvoir ?

Sommes-nous en mesure de négocier un tel accès sur la base des exigences du Plan ?

### CONFIRMATION

Le client potentiel a-t-il confirmé cette information ?

L'a-t-il fait dans un courrier (ou s'agit-il de votre propre hypothèse) ?

### ÉVALUATION

Quel est l'impact des informations manquantes ?

## PLAN



### DÉCOUVERTE DES ÉLÉMENTS DU PLAN

La personne de Pouvoir a-t-elle validé un Plan mutuel d'activités de collaboration avec nous ?

Le Plan comprend-il toutes les étapes nécessaires à la réalisation de la Valeur attendue par ce client potentiel ?

Le Plan identifie-t-il les jalons principaux, notamment le moment où l'Enjeu Business sera atteint ?

### MAINTIEN DE L'ACCÈS AU POUVOIR

Des points de contrôle logiques existent-ils afin d'être examinés par la personne de Pouvoir ?

Si ce Plan est réalisé avec un sponsor, le Plan comprend-il, à un moment quelconque, un accès à la personne de Pouvoir ?

### URGENCE D'AGIR?

Existe-t-il une urgence à agir, un engagement à collaborer ?

### CONFIRMATION

Le Plan a-t-il été confirmé par courrier ?

### ÉVALUATION

Quel est l'impact des informations manquantes ?

# Évaluation d'Opportunité Plan d'Actions

$$QP = \text{VM}_D \times V \times P \times P^{\circledR}$$

NOM DE L'OPPORTUNITÉ:

DATE:

CONTACT:

Priorité: 1-4

VisionMatch<sub>D</sub>



Valeur



Pouvoir



Plan



REMARQUES:

PROCHAINES ÉTAPES: