

LIVRES BLANCS : BUSINESS DEVELOPMENT

Communiqué de Presse

TEMATYS a le plaisir de vous annoncer le lancement de sa nouvelle série de livres blancs portant sur le développement des ventes B2B de produits Hardware photoniques. Les Volume1 et 2 sont publiés et disponibles en libre accès.

Format : 16 pages

Parutions disponibles :

- *Volume1 : Les 5 questions fondamentales à vous poser pour lancer votre projet de Business Development*
- *Volume2 : Les Bonnes Bases - Vos outils de vente*

Langue : Français, Anglais

Prix de vente unitaire : Accès Libre

Visite en ligne : <https://tematys.fr/Publications/en/32-white-paper> - Site web : www.tematys.com

Nous proposons de nous intéresser aux produits de haute technologie pour des ventes B2B.

Malgré l'intérêt voire l'enthousiasme exprimé par des clients potentiels qui ont été interrogés lors des études marketing, le business développement d'un produit innovant qui a été conçu pour répondre à des besoins identifiés est souvent plus difficile à maîtriser et à anticiper que les développements techniques.

Le **volume 1** de la série de publications de livre blanc met en évidence **les 5 questions fondamentales** qu'il est souhaitable pour une **PME, TPE** ou **Start-Up** de considérer, **avant de démarrer ses projets de développement commercial**.

Le **volume 2** présente un certain nombre d'éléments clés qui assureront une **bonne base de départ** tant au début des actions de prospection qu'au moment des négociations clients.

L'objectif des livres blancs à venir est de **fournir au lecteur une boîte à outils utile** sur laquelle il pourra s'appuyer pour acquérir et convaincre de nouveaux clients. Les prochains volumes aborderont d'autres **thématiques essentielles du développement commercial** à savoir :



Les 7 volumes de la série de livre blanc pour votre projet de Business Development