

LIVRES BLANCS : BUSINESS DEVELOPMENT

Concrétiser vos ventes en 3 étapes

Communiqué de Presse

TEMATYS a le plaisir de vous annoncer la sortie du volume 4 de sa nouvelle série de livres blancs portant sur le développement des ventes B2B de produits Hardware photoniques. Dans ce chapitre, nous vous proposons d'examiner de manière pragmatique les actions à entreprendre tout au long du processus de vente.

Volume4 : Concrétiser vos ventes en 3 étapes

Format : 18 pages

Précédentes 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
- [Volume3](#) : Elaborer et structurer votre plan de développement

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

A ce stade, l'enjeu principal est à présent de **générer du chiffre d'affaires** ; autrement dit, d'obtenir une confirmation de la valeur de vos produits et services.

Il s'agira donc de trouver les bons interlocuteurs qui décideront de l'achat de votre produit. C'est également **à ce moment que vos prospects, clients et vos concurrents vous feront progresser plus vite dans la définition et les performances de votre produit que votre propre R&D.**

Dans ce **quatrième chapitre**, il sera question d'examiner de manière pragmatique les actions à entreprendre tout au long du **processus de vente**.

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 :



La relation client

Les outils et management



Les facteurs clés de succès

Les 3 prochains volumes de la série de livre blanc dédiés à votre projet de Business Development