

LIVRES BLANCS : BUSINESS DEVELOPMENT

Communiqué de Presse

TEMATYS a le plaisir de vous annoncer la sortie du livre blanc complet sur le Business Development des PMS et Start-ups de la photonique et de l'optique. Elle présente une méthodologie déclinée sous 6 chapitres sur laquelle les directeurs commerciaux et chefs d'entreprises pourront s'appuyer pour développer les ventes B2B de produits et services photoniques.

Chaque chapitre adresse une thématique clé du Business Development à savoir :

1. Le phase de lancement et ses fondamentaux
2. Les Bases de départ
3. Le plan de développement
4. Les 3 étapes pour concrétiser ses ventes
5. La relation Client
6. Les facteurs clés du succès d'une production commerciale

Le livre blanc est disponible en Français et Anglais, en libre accès de téléchargement via les formulaires suivants :

- ➔ [Formulaire de demande de téléchargement en Français](#)
- ➔ [Formulaire de demande de téléchargement en Anglais](#)

Format : 60 pages

Langues : Français, Anglais

Prix de vente unitaire : Accès Libre

Les chapitres sont disponibles individuellement en ligne : <https://tematys.fr/Publications/en/32-white-paper>

About TEMATYS (www.tematys.com)

TEMATYS is independent. Our team of highly qualified consultants is committed to provide a very comprehensive understanding on trends, markets and use of photonic technologies and their applications. Our services:

Our main clients are companies of any size, from international groups to SMEs and start-up. Our clients come from 15 different countries including the USA, Germany, Japan, Korea and of course France. We have also developed a special expertise in technology transfer and R&D valorization dedicated to Research Organizations and Laboratories, and we provide strategic views on optics and photonics markets for publics for clusters and publics agencies.