

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL AI — SIGNATURE

Partez de la décision d'un compte.

Un travail sur mesure pour les comptes nommés dont l'enjeu, la relation et le comité d'achat justifient une attention approfondie. Chaque compte dispose d'un plan individuel de recherche et d'engagement.

À choisir si

Un compte stratégique nécessite un argumentaire économique, un récit pour les dirigeants ou un plan commercial qui lui est propre.

Périmètre des comptes

Une sélection de comptes nommés, chacun avec son brief. Le schéma montre le travail pour un compte ; il ne fixe pas le nombre total de comptes du programme.

Personnalisation

Compte individuel, partie prenante, enjeu commercial, étape de relation et contexte de l'opportunité en cours.

Vos livrables

Dossiers de compte sourcés, argumentaires par partie prenante, pages ou contenus de direction sur mesure et plan commercial adapté à l'opportunité.

Vos éléments à fournir

Un sponsor de compte, le contexte de relation existant, des preuves techniques validées et l'accès aux personnes pouvant vérifier l'hypothèse de compte.

Préparation et lancement

La recherche et la découverte précèdent la production. Le calendrier dépend des preuves disponibles, de l'accès aux parties prenantes et des contenus prévus pour chaque compte.

Facteurs de coût

Le devis dépend du nombre de comptes nommés, de la profondeur de recherche, des contenus de direction, de la production sur mesure et du soutien à l'équipe de compte.

Limites du périmètre

L'accès aux dirigeants, les rendez-vous, la création d'opportunités et les revenus ne sont pas garantis. Les suppositions internes non vérifiées restent des hypothèses.

Nos mesures

Profondeur de relation, questions d'achat résolues, progression des opportunités et préparation à l'expansion, comparées à une situation de référence convenue.

<https://outselll.com/fr/?programme=signature#programme-finder>

rvinayjain07@gmail.com