



## POINT TECHNIQUE

### Commitment Ladder pour conclure un deal

#### ● Le passage de l'intention à l'engagement est progressif

- ▣ Une décision finale n'arrive jamais en un seul mouvement.
- ▣ Les sponsors internes ont besoin de valider étape après étape.
- ▣ Les micro-avancées construisent l'adhésion plus sûrement qu'un grand saut.

#### ● Le closing est une succession d'accords intermédiaires

- ▣ Une opportunité mûrit par petites validations concrètes.
- ▣ Chaque accord partiel renforce le précédent et crédibilise le suivant.
- ▣ Les décisions stratégiques deviennent inévitables lorsque tout le terrain est balisé.

#### ● L'engagement s'ancre lorsque le client se positionne publiquement

- ▣ Formuler un oui en présence d'autres acteurs augmente la solidité de l'accord.
- ▣ Les engagements exprimés sont plus résistants que les intentions tacites.
- ▣ Un sponsor visible influence l'alignement interne mieux qu'un échange privé.

#### ● La confiance s'installe quand les promesses deviennent concret

- ▣ Une décision perçue comme sécurisée avance plus vite.
- ▣ Les preuves d'exécution rassurent plus que les argumentaires.
- ▣ La trajectoire devient crédible lorsqu'elle s'appuie sur du réel plutôt que sur du projet.

#### ● Un micro-engagement ouvre la porte au suivant

- ▣ Une confirmation entraîne naturellement la prochaine étape.
- ▣ L'inertie se réduit lorsque la dynamique est enclenchée.
- ▣ La progression devient fluide dès que le compte se voit avancer.

#### ● Le closing apparaît souvent comme la conséquence, pas l'action

- ▣ La décision finale devient logique, parfois presque automatique.
- ▣ Le cycle se termine là où la conviction était déjà construite.
- ▣ Un closing réussi ressemble à une évidence, jamais à une victoire arrachée.