



## 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 concrètes

- 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.