



## POINT TECHNIQUE

### MEDDIC pour qualifier une opportunité

#### ● Un cadre qui sécurise la réalité du pipeline

- Une opportunité prometteuse peut être non qualifiable en profondeur.
- Les cycles longs exigent une qualification structurée, pas intuitive.
- La qualité du pipeline prévaut toujours sur le volume d'opportunités.

#### ● Les Metrics déterminent la valeur économique

##### tangible

- Un projet sans impact mesuré n'a pas de poids politique en interne.
- Les budgets se débloquent lorsque le ROI est clair et assumé.
- Les chiffres réduisent l'incertitude décisionnelle et accélèrent l'engagement.

#### ● Identifier le décideur change le destin du deal

- Celui qui parle n'est pas toujours celui qui signe.
- Les décisions stratégiques sont concentrées sur peu de personnes.
- Un cycle progresse réellement dès que le pouvoir est identifié.

#### ● Les critères de décision guident ce qui convainc

##### vraiment

- Une bonne solution peut échouer si elle ne répond pas au critère dominant.
- Les comités n'arbitrent pas sur la séduction mais sur la cohérence.
- L'alignement offre-critères conditionne la validation interne.

#### ● La douleur latente est le pivot qui déclenche l'achat

- Un compte n'investit que s'il cherche à réduire un problème.
- Les besoins exprimés ne reflètent pas toujours le vrai enjeu.
- Sans douleur, il n'existe ni urgence ni mouvement interne.

#### ● Le champion interne transforme une opportunité en signature

- Aucun deal majeur n'avance sans porteur interne actif.
- Le champion influence, accélère, ouvre les portes politiques.
- Une opportunité portée en interne résiste mieux aux fluctuations.