



Certificat de compétences

N° 10215070325547

Valérie Pinson



Le 20 juin 2017

Digital Business

- Comprendre et adopter la nouvelle posture de commercial à l'ère du digital
- Maîtriser les évolutions de la phase d'acquisition de leads
- Identifier les méthodes, outils et parties prenantes pour qualifier les leads
- Savoir parvenir au closing et prendre du recul sur le process d'une équipe commerciale



Sylvain Tillon
Expert

Pierre Monclos
Directeur
pédagogique

Lien unique :
<https://unow.fr/certificats/10215070325547>