Certificat de compétences

N° 11123022519703516

Charlotte Pierre

Le 26 octobre 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/11123022519703516

Unow

Unow.fr
Organisme de formation n° 11 75 53265 75