Certificat de compétences

N° 260124085742659603

Guy Narcisse Tegue Kamhouo

Le 5 juin 2020

Fondamentaux de la vente B2B

- Savoir prospecter pour obtenir des rendez-vous qualifiés ;
- Apprendre méthodiquement à optimiser les étapes du processus de vente ;
- Comprendre la différence entre « vendre » et « donner envie d'acheter » ;
- Convaincre, négocier et gérer ses émotions et celles du client ;
- Fidéliser ses clients sur le long terme.



Thierry Laborde
Expert

Pierre Monclos
Directeur pédagogique



Lien unique :
https://unow.fr/certificats/260124085742659603

Unow

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