



# Certificat de compétences

N° 260124086109276636

## Koami Moïse EKLOU



Le 2 juin 2020

### Techniques de vente BtoB

- 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/260124086109276636>