Certificat de compétences

N° 260124106381089012

Guillaume Benezeth

Le 14 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.

Certificat de compétence - Certificat de compétence - Unow.fr - Organisme de formation n° 11 75 53265 75

Thierry Laborde
Expert

Pierre Monclos
Directeur pédagogique

Lien unique :
https://unow.fr/certificats/260124106381089012

Unow

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