

## Certificat de compétences

N° 267924166262728798

## **Antonio Martos**



Le 9 juillet 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.

Certify Parisher Certify Parisher Condition and Condition

Pierre Monclos Directeur pédagogique

Lien unique :

