



Certificat de compétences

N° 267924166262728798

Antonio Martos



Le 9 juillet 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.



Pierre Monclos
Directeur
pédagogique

Lien unique :
<https://unow.fr/certificats/267924166262728798>