



# Certificat de compétences

N° 267924217507090842

## Emilie Branet



Le 23 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.



Pierre Monclos  
Directeur  
pédagogique

Lien unique :  
<https://unow.fr/certificats/267924217507090842>