

## Certificat de compétences

N° 277224206794538829

## François Christiaens



Le 9 juillet 2020

## Techniques de 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.

Gertifi Sold Supplemental Supp Pierre Monclos Directeur pédagogique

Lien unique:

https://unow.fr/certificats/277224206794538829

