Certificat de compétences

N° 294624366415810498

Juliette DUPONT

Le 26 février 2021

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.

Thierry Laborde
Expert

Pierre Monclos
Directeur pédagogique

Lien unique :
https://unow.fr/certificats/294624366415810498

Unow

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