

## Certificat de compétences

N° 349524463756423372

## Matthieu Guillo



Le 3 décembre 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/349524463756423372

