



Certificat de compétences

N° 349524463756423372

Matthieu Guillo



Le 3 décembre 2021

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.



Thierry Laborde
Expert

Pierre Monclos
Directeur
pédagogique

Lien unique :
<https://unow.fr/certificats/349524463756423372>