Certificat de compétences

N° 405124482622673378

Maxime Prual

Le 25 février 2022

Fondamentaux de la vente B2B

- 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.
- Savoir prospecter pour obtenir des rendez-vous qualifiés ;

Thierry Laborde
Expert

Pierre Monclos
Directeur pédagogique

Lien unique :
https://unow.fr/certificats/405124482622673378

Unow

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