



Certificat de compétences

N° 405124482622673378

Maxime Prual



Le 25 février 2022

Techniques de vente BtoB

- 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>