Certificat de compétences

N° 448924541882232790

AGATHE LEMONON

Le 6 mars 2023

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/448924541882232790

Unow

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