Certificat de compétences

N° 500124629846721924

Karine Boulanger

Le 20 décembre 2024

Fondamentaux de la vente B2B

- Savoir prospecter pour obtenir des rendez-vous qualifiés
- Maîtriser l'entretien commercial en face à face
- Convaincre, négocier et gérer ses émotions et celles du client
- Fidéliser ses clients sur le long terme



Thierry Laborde
Expert

Léna Leparoux
Directrice pédagogique



Lien unique :
https://unow.fr/certificats/500124629846721924

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