Certificat de compétences

N° 613225153632421527

Anais LE MOUEL

Le 24 juillet 2026

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

Certificat de compétence - Certificat de compétence - 52 5326 - Unow.fr - Organisme de formation n° 11 75

Thierry Laborde
Expert

Léna Leparoux
Directrice pédagogique

Lien unique :
https://unow.fr/certificats/613225153632421527

Unow

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