



Certificat de compétences

N° 613325182495564306

DYLAN HONTARREDE



Le 7 octobre 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



Thierry Laborde
Expert

Léna Leparoux
Directrice
pédagogique

Lien unique :
<https://unow.fr/certificats/613325182495564306>