

« Le cas me plaît »

OLIVIER Philispart était le premier prêt pour la photo. Cette journée ? « Ça ne me stresse pas plus que ça. J'ai bien dormi. Ma préparation est bonne. La préparation, c'est 50 % de la solution ». Comme tous les autres, il sera chargé de vendre des pièces détachées à un professionnel de la réparation automobile : « Le cas me plaît, je viens de la campagne, je connais ». « Si ça se passe bien », le jeune Meusien espère continuer dans la négociation. Un bon début : il a terminé cinquième jeudi soir.



« Très motivée »



FLORIE Mayer est de Behren-lès-Forbach.

Elle aime la compétition. « Je suis préparée psychologiquement depuis longtemps. Nous avons eu des simulations. Je suis très motivée. J'ai des compétences pour réussir. » Ces Négociales, c'est crucial ? « C'est très important pour nous. C'est une bonne expérience. »

Finir dans les premiers, comme elle l'espérait hier matin, serait un plus sur son CV.

« Mes + et mes - »

SAMANTHA Richard n'est pas une fondue de la compétition. « J'attends de cette journée que ça m'aide pour plus tard, que ça m'apprenne à me mettre en situation, à surmonter ma timidité. »

Le plus important pour cette Messine est d'apprendre sur elle-même : « Ça va me permettre de connaître mes plus et mes moins ». Le classement ? « Il ne permet pas de voir si on est bon ou pas. On n'a pas tous les mêmes buts ».



« L'esprit libre »



SOPHIE Tison est de Fey. Négociier lui coûte moins d'effort que de se trouver une place de parking le matin au Saulcy. Face à l'enjeu, elle explique avoir « l'esprit libre ».

Depuis la rentrée de septembre, on a chacun à notre tour, joué le rôle de vendeur et d'acheteur. On a notamment travaillé sur les tics ». Négociier, ça lui plaît. Après l'IUT, elle envisage « une école de commerce, pour intégrer un groupe de produits cosmétiques ».

« Même script »

JULIEN avait fait le stage de télévente l'an dernier au sein du RL. « Pour ces Négociales, on reprend le script. La négociation, c'est toujours la même chose. » Les trois épreuves enchaînaient des entretiens d'immobilier, de crédit et de vente d'équipements automobile. Ce natif de Behren effectuera bientôt un stage de deux mois chez Audi. Même si ce qui l'intéresse vraiment, c'est d'intégrer une école spécialisée pour devenir délégué commercial pharmaceutique, un métier qui marie la vente et son bac S, option biologie.

