

# Les Négociales

## Les qualifications...



Julien Roncari et Sébastien Geoffroy de l'équipe organisatrice

**L'**aisance orale, la répartie, la gestion du stress, l'argumentaire sont autant de critères qui amèneront le jury de professionnels à retenir les candidats engagés dans le challenge de négociation commerciale que sont les Négociales. Si les dates de la grande finale ont été arrêtées les 22 et 23 mars 2007 au Palais des Congrès de Nancy, il est aujourd'hui temps de s'inscrire dans la course. Et pour cause, les 22 centres de qualification répartis sur tout le territoire national commenceront les premières sélections le 12 janvier prochain. Explications avec Julien Roncari et Sébastien Geoffroy de l'équipe organisatrice.

Un acheteur, un vendeur, une étude de cas, un jury et dix minutes pour convaincre. Le principe est aujourd'hui connu de tous ! Pour la 18<sup>ème</sup> année consécutive le challenge de négociation commerciale, Les Négociales, s'installera les 22 et 23 mars prochains au Palais des Congrès de Nancy. Mais avant de prétendre arriver à cette grande finale réunissant près de trois cents candidats, les étudiants devront faire preuve de leur talent de négociateur. « Cette année, nous

avons élargi notre rayon d'action en ouvrant deux nouveaux centres de qualifications à Rennes et à Caen. Pour cette nouvelle édition, 22 centres seront opérationnels sur toute la France. Particulièrement implantées dans le Grand Nord Est, les Négociales toucheront cette année plus de 10 000 étudiants » témoigne Sébastien Geoffroy, membre de l'équipe organisatrice et responsable de la communication de la manifestation. Sur ces 10 000 étudiants, près de 2 600 sont attendus pour rentrer dans la compétition et déjouer les pièges des études de cas. Julien Roncari précise : « Les centres de qualification sélectionneront les meilleurs élèves pour les présenter à la grande finale qui se déroulera dans la cité ducale ». Le coup d'envoi des qualifications sera donné le 12 janvier prochain. « Avant cette date, les intéressés peuvent s'exercer sur notre site internet ([www.lesnegociales.com](http://www.lesnegociales.com)) sur lequel nous avons mis en ligne une étude de cas fictive. Les candidats peuvent ainsi plus facilement comprendre le principe et s'initier au jeu de rôle ». Les dix meilleurs finalistes auront l'honneur de participer à la grande finale (sur scène et devant un parterre de professionnels).

### Effet «Négociales»...

Si le dispositif est plus que bien rodé côté étudiants, rien n'est laissé au hasard côté professionnels. « Cette année, de nouveaux partenaires nous ont rejoints à l'image du Groupe Nestlé ou encore Distech. Au total, une centaine de professionnels participent acti-

vement aux Négociales en tant que jury, parrain ou autres ». Si les Négociales permettent aux « apprentis commerciaux » de se jeter dans la cour des grands et de se confronter aux réalités professionnelles, c'est également un rendez-vous clé pour « séduire » les entreprises présentes et qui sait, décrocher une offre de stage ou un emploi. « L'effet Négociales est mesuré et mesurable. Par exemple, Antoine Mebarki, finaliste des Négociales en 2004 et deuxième du classement général a décroché à l'issue du concours un emploi comme négociateur immobilier dans une grande agence nancéenne ». Au-delà de ce cas de figure « rêvé », ce challenge permet de mettre en contact les étudiants et le monde de l'entreprise et de faire tomber les traditionnelles barrières. « Nous avons également édité à plus de 8 000 exemplaires le Livret Emploi des Négociales. Il rassemble à la fois les informations clés sur le challenge mais aussi des fiches techniques sur nos partenaires avec entre autres les offres d'emplois ». Alors... qui succèdera à Julien Krzemianowski lauréat des Négociales 2006 ? Réponse en mars prochain...

