

SUP'EST, LE BACHELOR DU GROUPE ICN

CONCOURS DE VENTE ANNUEL DES 24 ET 25 JANVIER DERNIER

L'objet : vendre un produit à un jury d'acheteurs composé de professionnels. Ce jeu de rôle a pour but de placer l'étudiant en position de vendeur lors de négociations dans un cadre réaliste afin que chacun puisse évaluer ses compétences en tant que négociateur. Suite à ce concours les trente meilleurs négociateurs se sont qualifiés pour concourir aux Négociales Nationales : concours qui se déroulera au Palais des Congrès fin mars et qui réunira les plus grandes écoles de commerce.

Cette expérience permet aux meilleurs étudiants d'avoir la chance d'obtenir des propositions d'embauche à la fin de leurs études. Ce concours permet également de mettre en relation les entreprises du Grand'Est avec les futurs commerciaux afin de dynamiser la région.

