

# Les négociateurs...



Les étudiants en commerce ont planché, vendredi dernier, sur le cas Renault pour les premières phases de qualification des Négociales

**C'**est le vendredi 13 janvier que se sont déroulées les premières qualifications pour la 17<sup>ème</sup> édition des Négociales. C'est le centre de qualification de Nancy qui a ouvert le bal. 250 étudiants étaient convoqués pour montrer leur talent de négociateur face à un jury de cinq personnes et un acheteur chevronné (rôle joué par un professionnel). Seule une petite vingtaine de candidats a été retenue pour participer aux phases finales qui se dérouleront les 23 et 24 mars prochains.

«Bonjour Monsieur Martin». C'est ainsi qu'ont commencé la plupart des entretiens entre professionnels et étudiants à l'occasion des phases de qualifications pour la 17<sup>ème</sup> édition des Négociales. Pour espérer décrocher le sésame pour les 16<sup>èmes</sup>, les 8<sup>èmes</sup>, les quarts, les demies et enfin la finale qui se dérouleront les 23 et 24 mars prochains à Nancy, les 250 étudiants présents vendredi dernier au Palais

des Congrès ont dû convaincre les professionnels dans le rôle «d'acheteurs potentiels». «Afin que tous les candidats issus de formation commerciale soient jugés de la même manière, nous avons briefé les professionnels dès leur arrivée. Si l'objectif est de plonger les étudiants dans les réalités des négociations commerciales, quelques règles étaient fixées» témoigne Pauline Barnet du comité organisateur. Entre autre, ne pas traumatiser le candidat par des questions trop déstabilisantes ou encore jouer l'acheteur «muet». Contrat tenu comme en témoigne Maryline Burger, en BTS management des unités commerciales à l'IFIDE à Metz. «Nous avons une heure pour plancher sur un cas. Nous devons arriver à convaincre notre interlocuteur de signer un contrat de location longue durée sur des Clio III. Je ne maîtrisais guère les caractéristiques techniques de la voiture mais l'ache-

teur en face de moi ne m'a pas piégé. Ça s'est relativement bien passé». Et dans le rôle du gérant de la société Tout Propre (l'acheteur) figurait le représentant de LCL, partenaire de la manifestation. Il témoigne à l'issue de l'entretien : «Nous enchaînons les rendez-vous. Ils ont dix minutes pour nous convaincre. Nous évaluons leur réactivité et leur argumentaire».

**1500 professionnels mobilisés**

C'est le centre de qualification de Nancy qui a ouvert le bal des négociations. En effet, jusqu'à fin février, début mars, ce même type de manifestation est programmé dans vingt villes de France. «Chaque centre sélectionne entre 15 et 20 candidats. Pour les phases finales près de 300 étudiants s'affronteront. Toutes les qualifications se déroulent de la même manière avec étude de deux cas, un le matin (sur Renault) et un l'après-midi (sur LCL)». Les Négociales ont su à travers les années s'imposer comme un rendez-vous de choix pour les professionnels, qui rencontrent en direct peut être des futurs collaborateurs, et pour les étudiants qui sont plongés dans les réalités du monde professionnel. Cette année, les Négociales touchent plus de 10 000 étudiants et 1 500 professionnels (100 entreprises partenaires).

