

# Convaincre en dix minutes

*Hier, la 16<sup>e</sup> édition des Négociales challenge de la négociation a réuni une centaine d'étudiants à l'IUT de commerce.*

« *Je l'ai vendue !* ». Laetitia Brenoit, étudiante en 2<sup>e</sup> année de BTS action commerciale, a relevé le défi : convaincre l'acheteur de préférer la toute nouvelle Renault Modus à la Scénic d'occasion du voisin. Non que la jeune Bressaude soit spécialiste dans le domaine.

A l'image d'une centaine d'autres étudiants en commerce, elle s'était hier portée volontaire pour participer aux Négociales à l'IUT de commerce d'Epinal. Un grand challenge national de la négociation qui permet de se mesurer à une cinquantaine de professionnels de la vente, tous secteurs confondus : « *Un entretien de 10 mn pour convaincre !* », résume Christophe Bouschbacher, responsable du projet et étudiant à l'IUT. « *Moi, j'ai proposé de venir l'essayer et j'ai donné ma carte* », nuance Enrique Granger, en costume cravate pour l'occasion : « *C'est une mise en situation de A à Z. Il faut surveiller son élocution. C'est très enrichissant, ça permet de vendre autre chose. Même sans connaître le produit, l'important est d'y croire !* »

Avant de passer devant l'acheteur et le jury, les étudiants ont disposé d'une

heure pour préparer la négociation et détailler la fiche technique du produit : « *Je pense argumenter sur le confort* », explique Sabrina Villaumé, qui attend l'heure de son entretien au milieu d'un joyeux brouhaha : « *Il y a bonne ambiance. C'est un jeu, mais aussi un entraînement intéressant pour les examens de fin d'année* ».

## Sur un CV

Christophe Royer, professionnel des assurances, participe depuis 10 ans à la manifestation : « *Les étudiants prennent le risque de se confronter à eux-mêmes, alors que beaucoup sont dans leur première année d'étude de commerce. Ils montrent une volonté de réussir dans leur vie professionnelle, et nous venons faire passer un peu de notre savoir. Participer aux Négociales est à mentionner dans son CV* ».

En fin de journée, le jury a fait part de ses appréciations à chaque participant, et la finale a réuni les quatre meilleurs joueurs. Une vingtaine d'étudiants iront à la finale nancéienne les 24 et 25 mars prochains.

**Marie-Laetitia SIBILLE**



La manifestation permet aussi aux étudiants de rencontrer des professionnels de la vente, en vue de stages ou d'emplois.

Photo Florent SEILER