

# La passion de la vente

**NANCY.** - La finale des Négociales est la fin d'un long parcours qui a vu 2.500 candidats se présenter dans toute la France. Hier, 330 participants se sont réunis dans l'enceinte du palais des Congrès de Nancy.

Aujourd'hui, ils ne sont plus que 120 et ce soir, il n'en restera qu'un. La grande finale prendra d'ailleurs des allures de show à l'Américaine. Mais auparavant, seizièmes, huitièmes, quarts et demi-finales sont autant de tours au cours desquels les candidats doivent parvenir à vendre un produit à un acheteur sous le regard attentif de quatre juges.

Hier matin, par exemple, les organisateurs ont surpris les jeunes vendeurs en les plaçant dans la peau d'un bénévole des Négociales. Il

démarchait une banque avec l'intention de lui proposer un mécénat. Un plongeon vertigineux dans l'univers de la négociation !

Cas plus classique au tour suivant. Les 200 candidats retenus, hier après-midi, jouaient le rôle d'un vendeur en téléphonie mobile dans une grande surface.

Lors de la présentation du cas aux étudiants, le président de l'association, Michel Robert, rappelait un point essentiel des métiers de la vente et de la négociation. « *Le problème n'est pas dans la technicité du produit, mais dans la complexité du client qu'on a en face de soi* ». Des propos emplis de sagesse, vivement applaudis par la jeune assemblée.