

SORTIR

- Bars
- Discothèques
- Concerts
- Théâtre
- Cinéma
- Restaurants
- Loisirs
- Sports

EVENEMENT



SERVICES

- Etudiants
- Livraison
- Forum
- T'Chat
- Liens
- Annonces

ÉTUDIANTS

+ 16ème édition des Négociales, jeudi 24 et vendredi 25 mars au Palais des Congrès



dans la réalité. Au cours des différents jeux, ils peuvent repérer les nouveaux commerciaux qu'ils intégreront peut-être dans leur force de vente. Ainsi, outre son aspect pédagogique et ludique, le Challenge des Négociales est désormais devenu un tremplin vers la vie professionnelle pour les futurs commerciaux qui y participent et un lieu privilégié de recrutement pour les entreprises. Chaque année ces entreprises, régionales ou nationales, sont nombreuses à mobiliser leurs collaborateurs autour de ce grand pari. Beaucoup d'entre elles en ont compris l'enjeu et sont des partenaires fidèles des Négociales.

Devenues le rendez-vous incontournable des étudiants, des professionnels et des enseignants qui partagent la même passion de la vente, les Négociales, dont la portée s'étend maintenant à l'échelle nationale, s'engagent cette année dans la 16ème édition de ce que l'on appelle aujourd'hui le Challenge de la Négociation commerciale.

Et comme il faut également penser à s'amuser, l'événement se poursuit le jeudi 24 mars au Chat Noir !

Les Négociales

Les Négociales sont nées il y a 16 ans de l'initiative d'un groupe d'enseignants et d'étudiants confrontés au quotidien à une question pédagogique de fond : comment permettre à des jeunes en formation de se tester et d'évoluer dans des situations de négociation proches de la réalité ? Le principe des "sketches de mise en situation", utilisé depuis longtemps par les formateurs, a donc été travaillé jusqu'à élaborer de véritables jeux de rôle, dans lesquels s'investissent les jeunes futurs commerciaux face à des professionnels venus leur donner la répartition.

Ces derniers, chefs d'entreprises ou bien responsables commerciaux, se font les ambassadeurs de leur société en soumettant aux étudiants des scénarios de négociation tels qu'ils pourraient exister

EXTRA

- Plan

PARTENAIRES

