

# 16<sup>ème</sup> challenge de négociation commerciale



## Etudiants en formation commerciale, professionnels de la fonction commerciale Tenterez-vous l'expérience ?

### ○ Le principe

- 1 commercial étudiant
- 1 acheteur professionnel
- 1 situation de négociation réelle proposée par un de nos partenaires.
- 10 minutes pour convaincre
- 1 jury de professionnels

### ○ Les dates

Centres de qualification : de janvier à mi-mars 2004.  
Retrouvez les dates et lieux sur notre site internet :  
<http://www.lesnegociales.com>  
Phases finales : 24 et 25 mars 2005  
au Palais des Congrès de Nancy

### ○ Quelques chiffres

- 2.000 candidats aux qualifications régionales
- 16 centres de qualification dans 14 départements différents
- 160 formations commerciales participantes (du bac +2 au bac + 5)
- 300 qualifiés pour les phases finales au Palais des Congrès de Nancy
- 1.300 professionnels impliqués dans la manifestation
- 35 entreprises partenaires
- Des centaines d'opportunités de stages et d'emplois

### ○ Comment participer ?

- Vous êtes **étudiant en formation commerciale** :  
participez comme candidat au challenge dans un des 16 centres de qualification.
- Vous êtes **professionnel de la fonction commerciale** :  
devenez jury ou acheteur dans un centre de qualification ou pour les phases finales.

Pour vous inscrire, visitez notre site internet <http://www.lesnegociales.com>  
et retrouvez les dates et lieux des différents événements.

Besançon - Béziers - Dijon - Epinal - Lille - Lyon - Metz - Mulhouse - Nancy - Paris - Reims - Strasbourg - Troyes - Verdun

Pour plus d'informations, contactez-nous :

Association Les Négociales - 20 rue de Fautenoy - 54 000 Nancy - Tel/Fax : 03.83.30.75.84 - mail@lesnegociales.com