

Les Négociales

Une initiative lorraine



Cécile Franco,
l'une des finalistes messines

Créées en 1988 à Nancy par un groupe formé d'enseignants et d'étudiants, les « Négociales » consistent en un challenge qui est, en fait, un jeu de rôle. L'étudiant s'y retrouve en situation de face à face avec un acheteur professionnel, à l'occasion d'un cas de vente proche de la réalité.

Ce concept original n'a cessé de se

développer et chaque année, 2000 candidats participent aux journées de qualification. Depuis trois ans, une équipe de bénévoles, formée de cadres, de jeunes commerciaux et d'étudiants, encadrée par un ancien directeur commercial, Jean-Charles Barrois, organise la journée de qualification pour les étudiants en formation commerciale de la Moselle. Celle-ci a eu lieu lors du Salon Urbest à la FIM le 26 janvier dernier. Elle a rassemblé 170 étudiants et 80 professionnels.

Les meilleurs candidats ont été récompensés et 32 d'entre eux ont obtenu leur billet pour les phases finales du challenge qui auront lieu au Palais des Congrès de Nancy les 24 et 25 mars prochains, à savoir :

IUT Metz : Franco Cécile – Brahim Samira – Malecki Stéphane – Oslewski Edouard
Phommarack Aurélie – Poivret Nicolas – Oswald Caroline – Parel Nicolas

De La Salle Metz: Genet Olivier – Miceli Anne – Zaanine Soraya – Graffin Edouard - Belaribi Walid

CCI Formation Metz : Daumail Anthony - Ceravolo Sandrine - Simon Jérôme - Dechanet Jérémie - Pasquer Caroline - Rohse Rémy

CFA R. Schuman Metz : Gagnepain Christophe - Daurat Julien - Lombardi Isabelle
Natale Julien - Bombote Saïba

Lycée Mangin de Sarrebourg : Ozturk Nadim et Krummenacker David

IUT de Thionville : Favorit Nourredine et Cottitta Philippe

Lycée Robert Schuman : Rohne Joffrey - Marlon Nathalie

IFA Thionville : Renaudin Claire