

Au cœur des Négociales

16^e édition du challenge
de négociation commerciale des étudiants.



Les jeux de négociations entre le commercial étudiant et l'acheteur professionnel devant le jury.

Pour sa seizième année d'existence, le challenge de négociation commerciale « Les négociales » réunissait dernièrement, à l'IUT Charlemagne, plus de 120 étudiants parmi les 600 candidats du sud de la Lorraine participant à cet événement.

Les objectifs de l'association « Les Négociales », créée en 1988, sont clairement définis par ses organisateurs : motiver les étudiants à choisir la vente de terrain, promouvoir la vente par le jeu de rôle, amener les étudiants à rencontrer des professionnels et obliger ceux-ci à faire face au stress du challenge.

Le principe du jeu de rôle est le suivant : créer une atmosphère réelle de négociation mettant en situation un commercial étudiant et un acheteur professionnel. L'étudiant a 10 minutes pour convaincre son interlocuteur et ce, devant des professionnels.

Les étudiants concernés par ce challenge sont ceux inscrits en filières de techniques de commercialisation ainsi que ceux des écoles de commerce. Ils participent tous à cette journée, soit en tant que vendeurs, soit comme observateurs-juges, soit au niveau de l'organisation.

Nancy fait partie des 13 centres de qualification - avec Epinal, Metz, Verdun, Mulhouse, Dijon, Lyon, Paris, Lille, Troyes, Béziers, Strasbourg et Besançon - où se déroulent phases qualificatives des Négociales, avant la grande finale qui aura lieu les 24 et 25 mars au palais des congrès, à Nancy.

« Les Négociales, c'est une grande fête de vente autour de laquelle plus de 150 bénévoles travaillent dans toute la France », explique Arthur Christin, étudiant et responsable de la communication de l'événement à Nancy.

Pour Adrien, étudiant en première année, « c'est un vrai défi que de se trouver en face d'un vendeur ayant plus de trente ans d'expérience. L'appréhension du stress est une autre forme de motivation personnelle ».

« Se dépasser et prendre conscience de ce que l'on est capable de faire, tel est l'enjeu de Négociales », conclura Raphaëlle. Avec des étudiants ultra-motivés et le cap des 2.000 candidats inscrits dépassé, l'IUT Charlemagne n'est pas prêt de voir se « négocier » la fin de son challenge commercial.

N. F.