

Dix minutes pour convaincre

C'était le temps imparti aux 170 candidats qui participaient, hier, aux « Négociales ». Un concours pour tester son talent de commercial.

Issus de dix-sept centres de formation de Franche-Comté, 170 candidats ont participé aux Négociales organisées et orchestrées par les élèves de l'AFPA de Besançon dans les locaux de l'ENSEMM. De bac à bac+4, les candidats et candidates devaient, en l'espace de 10 minutes pas plus pas moins convaincre un client d'acheter le produit qu'il représentait. En l'occurrence, un premier exercice portait sur la vente de trois voitures à un chef d'entreprise. Un second sur la promotion de services bancaires. Chaque candidat était évalué par un jury composé de cinq professionnels issus du monde de la vente. En tout, quatre-vingts spécialistes se sont prêtés gracieusement à cet exercice que sont les Négociales.

Enzo Militti, formateur à l'AFPA, fait remarquer l'intérêt des Négociales : « La pertinence de cet exercice réside du fait que durant leur formation, les élèves, très souvent, n'ont que leur formateur comme interlocuteur. Face aux professionnels qui composent le jury, outre le concours, c'est aussi l'occasion d'apprendre à gérer son stress, de bénéficier d'opportunités de stages ou d'emplois, évaluer leur compétence acquise ». Ainsi, chaque candidat reçoit en fin de journée les appréciations du jury.

Positif

Parmi les concurrents, Annick Jardot, une des rares candidats libérés inscrits, a suivi une formation à Montbéliard « pour s'élargir dans le domaine commercial » après avoir travaillé dans la bureautique.

François-Xavier Marano, 22 ans, a suivi un cycle de formation technicien force de vente à Lons-le-Saunier et veut aller dans la vente automobile. Ju Young, Bisontine d'origine coréenne, se destine à la négociation internationale. Tous les trois, comme la plupart des candidats, jugent l'exercice positif : « C'est un peu stressant, certes. Dix minutes, c'est à la fois long et court. Il faut très vite trouver la pertinence des arguments, mobiliser l'attention de l'acheteur, anticiper sur ses questions. On en sort quelque peu lessivé, mais l'exercice mérite d'être vécu. »

Sur les 170 candidats présents, 30 sont sélectionnés pour participer au « défi national » qui se tiendra à Nancy les 25 et 26 mars. Ils feront partie des candidats retenus parmi les 13 centres de qualification organisés sur la France.



Ju Young (à droite) dans l'exercice convainquant de la vente de voitures à un chef entreprise. Photos Arnaud CASTAGNE

Les Négociales, c'est aussi un forum de rencontre. Un vivier dans lequel les entreprises peuvent repérer de jeunes talents de vendeurs-négociateurs. Pour la petite histoire, Benjamin Ulmann,

lauréat de l'édition des Négociales francs-comtoises 2003, est à ce jour devenu responsable marketing dans une société aux USA.

Michel CHAMOUTON



Annick Jardot, une des rares candidats libérés, après une expérience professionnelle en bureautique, veut s'élargir dans le domaine commercial.



Enzo Militti, formateur à l'AFPA de Besançon, chef d'orchestre de l'organisation confiée à ses stagiaires.



Jeu de vente, jeu de rôle aussi, et que dix minutes pour convaincre...