

Convaincre et séduire

L'IUT d'Epinal accueillait hier les 15^e Négociales. 110 futurs commerciaux ont enfilé la tunique de vendeur.



Les étudiants ont fait étalage de leur technique de vente. Pour convaincre le jury. Et séduire le professionnel.

Photos Stéphane CALMELS

Les Négociales sont devenues un rendez-vous incontournable dans le milieu de la vente. Elles permettent en effet chaque année de mettre en relation étudiants et professionnels, dans le cadre d'un test grandeur nature. A l'occasion de cette édition 2004, la quinzième du nom, 110 élèves, issus de toutes les écoles de commerce du département (Ecoge et Jules-Ferry à Saint-Dié, Active Formation, Formapôle et IUT à Epinal), ont ainsi enfilé la tunique de vendeur devant des jurys composés de professionnels vosgiens représentant tous les secteurs d'activité commerciale (banque, immobilier, assurance, automobile...).

Afin d'optimiser les rencontres entre étudiants et professionnels, l'équipe des Négociales a progressivement réduit le nombre des participants (ndlr : 170 en 2000). « Nous avons limité le nombre à 110 cette année. On préfère la qualité à la quantité. On ne prend que les étudiants motivés », souligne Serge Duvic, professeur à l'IUT et tuteur du projet.

Il faut souligner que l'opération peut être synonyme de jackpot pour ceux qui se seront montrés à leur avantage. A commencer par la trentaine d'élus qualifiés pour la finale régionale à Nancy (les 25 et 26 mars à Nancy). « Tous les ans, les Négociales permettent à des étudiants de trouver un job. D'ailleurs,

le finaliste de la pré-sélection spinalienne de l'an passé a été embauché dans une entreprise de distribution grâce à ça », précise Benjamin Thiébaud, étudiant en 2^e année à l'IUT et responsable des Négociales 2004.

Reconnu par les entreprises

Si les étudiants ont tout à gagner lors de cette journée d'examen fictif, les professionnels ont également pris l'habitude de marquer d'une croix la date des Négociales sur leur agenda. « Ce n'est pas très difficile de composer



Benjamin Thiébaud : « Tous les ans, les Négociales permettent à des étudiants de trouver un travail ».

les jurys. L'opération est reconnue par les entreprises et de plus en plus de professionnels sont intéressés. Ils sont à la fois examinateurs et recruteurs. Tout le monde y trouve son compte », poursuit Benjamin Thiébaud.

Pour les étudiants, la recette est simple. « Ils doivent connaître le produit, croire en ce qu'ils font et être sûrs d'eux », note Serge Duvic. Costume ou tailleur de rigueur, chacun a donc mis en pratique ces principes de base hier lors des deux tests figurant au menu de la journée.

Le matin, les 110 candidats devaient vendre un parc automobile. L'après-midi, ils devaient proposer un produit bancaire. Avec à chaque fois le même objectif, démontrer ses qualités de vendeur aux membres du jury. Tout en espérant convaincre et séduire les professionnels.

En fin d'après-midi, chaque étudiant a reçu un compte-rendu écrit particulier contenant l'appréciation de chaque membre du jury.

« On a mis cela en place cette année. Avant, le débriefing se faisait oralement », précise Benjamin Thiébaud. Avec l'espoir de figurer parmi les trois meilleurs de la journée qualifiés pour la finale de soir. Et bien sûr d'avoir marqué les esprits et des points chez un entrepreneur.