

10 minutes pour convaincre



Le système des négociables repose sur un jeu de rôle, une mise en situation de négociation réelle. L'étudiant apprenti commercial est confronté à un acheteur professionnel. Il a 10 mn pour le convaincre

C'est au cœur du Palais des Congrès de Nancy, les 23 et 24 mars prochains que se déroulera la finale de la 16^{ème} édition des Négociales. Mais avant d'en arriver là, plusieurs étapes sont à franchir dans le cadre de ce challenge de négociation commerciale notamment les phases qualificatives qui débiteront dès janvier pour les 2000 étudiants intéressés. Zoom sur la manifestation.

Comme dirait le fondateur des Négociales, Michel Robert : «au départ, c'était un jeu pour les étudiants, aujourd'hui c'est une référence». Au fil des années, le challenge de négociation commerciale les Négociales, est devenu un rendez-vous de choix pour les étudiants. A cela, plusieurs raisons. D'une part, ce challenge permet de rencontrer en direct des professionnels et qui sait, convaincre et décrocher un petit contrat. C'est également un moment privilégié pour se mesurer aux autres et montrer ses qualités de ven-

deur en un temps record. «Le système repose sur un jeu de rôle, une mise en situation de négociation réelle. L'étudiant apprenti commercial est confronté à un acheteur professionnel. Il a dix minutes pour le convaincre». Tous les coups sont permis mais attention, un jury de professionnels évalue en permanence les performances du candidat. Cette année, la seizième édition du challenge se déroulera en deux grands moments. Dans un premier temps, évaluation des étudiants dans les centres de qualification départementaux : «2000 étudiants seront testés de janvier à mars. Ils sont tous en formation commerciale de Bac + 2 à Bac + 5». Dans un deuxième temps, les 300 meilleurs candidats qui auront su s'attirer les faveurs du jury concourront dans le cadre de la grande finale qui se déroulera au Palais des Congrès de Nancy. «Les 24 et 25 mars au Palais des Congrès, ces 300 candidats seront évalués par près de 250 professionnels».

Opportunité de stages et d'emplois

Si les Négociales représentent un challenge pour les étudiants en commerce, c'est pour les professionnels un véritable vivier de compétences. «Les professionnels de la fonction commerciale disposent de deux jours pour observer et évaluer les commerciaux de demain. Ces confrontations permettent de créer des opportunités de stages ou même d'emplois». Du côté des établissements de formations commerciales,

ce challenge est une vitrine de choix derrière laquelle ils «encouragent leurs étudiants à poursuivre une carrière commerciale de terrain» et peuvent prêcher la bonne parole. Les Négociales assoient d'année en année leur popularité, pour preuve quelques chiffres : 2000 candidats aux qualifications, 300 qualifiés pour les phases finales, 10 finalistes sur scène (et un vainqueur), des centaines d'opportunités de rencontres de stages et d'emplois, 1 300 professionnels impliqués dans la manifestation, 35 entreprises partenaires. Les Négociales, c'est aussi l'opportunité de promouvoir les 160 formations commerciales existantes et les 17 centres de qualification installés sur 14 départements différents.

Héloïse Entinger

