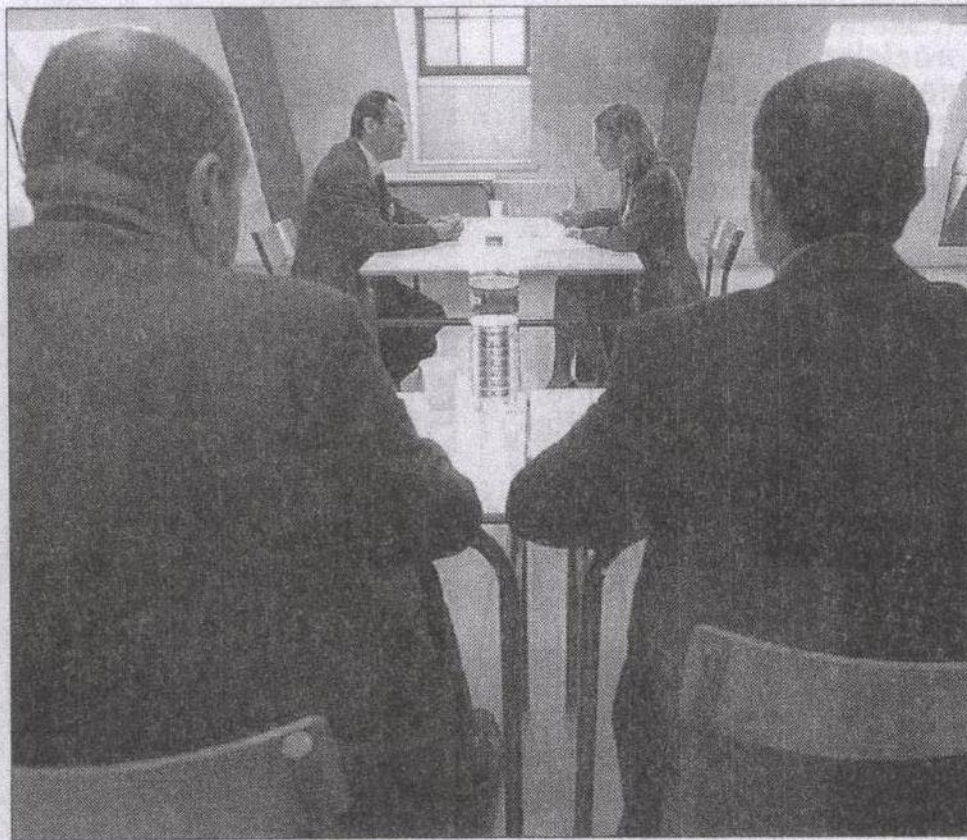


Cinquièmes « Négociales » organisées par les étudiants de l'IUP marketing vente

Convaincre pour vendre

Neuf étudiants en licence de l'IUP marketing-vente de l'IAE (Institut d'administration des entreprises) organisaient hier, dans les locaux de leur école avenue du Peuple Belge, la cinquième édition de « Négociales ». Une organisation qui entre d'ailleurs dans leur cursus.

Ces « Négociales », qui existent depuis dix-neuf ans au niveau national, s'adressent à de futurs commerciaux : étudiants en BTS ou écoles de commerce ou formation en marketing. Ils étaient environ 90 hier à affronter le jury composé de 70 professionnels. Une sorte de jeu de rôle, dans lequel un étudiant « vendeur » rencontre un « acheteur potentiel ». Hier matin, par



exemple, il s'agissait pour le concurrent de convaincre un père de famille de choisir telle marque et tel modèle de voiture, puisque le gentil papa avait l'intention d'offrir sa propre automobile à son fils pour le récompenser d'avoir obtenu le bac... En présence de trois professionnels lui attribuant un certain nombre de points, chaque candidat avait environ dix minutes pour convaincre « l'acheteur » qu'il fera le bon choix...

A l'issue des épreuves, vingt candidats ont été sélectionnés, ce qui leur permettra de participer au challenge national, qui réunira environ 300 participants les 13 et 14 mars à Nancy.

Ph. J.-Ph. ROUSSELLE