

Négociales : la course à la qualification

Les étudiants en commerce se sont affrontés, hier, à Nancy dans l'espoir d'être retenus en finale des Négociales.

Pour la quatorzième année consécutive, le succès des Négociales ne se dément pas. Ce grand concours de négociation commerciale, créé à Nancy par Michel

Robert, intervenant à l'ICN et à l'IUT Charlemagne, est aujourd'hui devenu un classique.

Hier, au Palais des congrès, 270 étudiants meurthe-et-

mosellans étaient convoqués pour les qualifications. But du jeu : simuler des entretiens commerciaux, face à un professionnel et sous l'œil d'un jury. Le sujet du matin était d'actualité : vendre la nouvelle Renault Mégane « sans remise ni reprise ». Au premier abord, le « challenge » n'était pas trop compliqué.

Quoique... Le candidat, sous pression, un peu destabilisé par les questions vachardes du pseudo-client, peut vite perdre de sa superbe. C'est à certains petits détails qu'on repère le bon commercial, c'est à dire celui qui aura réponse à tout, mais pas n'importe quelle réponse. Aujourd'hui, les bateleurs de foire

n'ont plus beaucoup la cote. Vendre, c'est apporter des arguments sérieux au client sans le prendre pour un naïf.

Affluence

C'est ce qu'a fait Julien, par exemple. Agé de 20 ans, ce jeune Nancéien se destine à une carrière commerciale. Face au responsable de la société Renault venu jouer le client, il a franchi toutes les étapes.

Bien documenté sur le service après-vente, il a fait des trois années de garantie un argument de poids. Jusqu'à la dernière minute où il a dû affronter une question un brin ironique. « Au fait, vous ne m'avez pas dit ce qu'elle coûtait cette voiture ? » Evidemment, il

s'agissait d'un petit oubli sans importance... Les meilleurs se retrouveront les 13 et 14 mars, toujours au Palais des congrès de Nancy. « Aujourd'hui, nous gardons 40 candidats », explique Caroline Paul, responsable étudiante de l'organisation.

« Des qualifications internes ont déjà eu lieu au sein de l'IUT, de Sup'est et de l'ICN et d'autres qualifications ont lieu dans d'autres villes ».

L'affluence est telle qu'un des principaux soucis des organisateurs est d'attirer suffisamment de professionnels pour jouer à la fois les clients fictifs et participer aux jurys.



Le sujet du jour : vendre la nouvelle Mégane.