

# Les Négociales pour affûter un profil de vendeur

*En négociation commerciale, si la parole est d'argent, l'écoute est d'or. L'alliance des deux chez un vendeur produit la bonne réaction et engendre la vente. Pour préparer les étudiants à cette pratique, les 14<sup>e</sup> Négociales viennent de se dérouler à Metz.*

Qui va conduire le véhicule que vous souhaitez acheter ? », interroge Benoît Curin. Sitôt renseigné sur le fait que l'acheteur destine la voiture à son fils, notre jeune commercial embraye : « Je pense que nous devons nous tourner vers un moteur à essence, pas trop puissant ». Ce faisant, ce vendeur en herbe vient de démontrer à son jury qu'il suit parfaitement le fil d'une démarche qui doit lui permettre de conclure. Donc de vendre la Mégane 2, qui constitue le sujet d'une compétition pas ordinaire : le concours de la négociation commerciale. Pour sa quatorzième édition organisée sous l'égide de l'Association des Dirigeants commerciaux de France, pas moins de 150 jeunes du nord de la Lorraine sont venus s'affronter à des cas précis et se faire juger par des professionnels.

## 150 concurrents

Le proviseur du lycée Schuman, Roland Hamann, a mis à disposition le grand amphithéâtre, puis d'autres salles afin de permettre le déroulement de cette journée. Les jurés, tous des professionnels, ont prêté leur concours à cette grande répétition qui a été ouverte par le président régional des DCF, Marcel Bert. Originaires des lycées publics ou d'écoles privées de commerce, les compétiteurs ont d'abord découvert leur rôle du jour : vendre la nouvelle Renault à un prospect qui a retourné un coupon lors d'un récent mailing de la marque. Si cette ré-



Photo Marc WIRTZ

*Pour leur quatorzième édition organisée sous l'égide de l'Association des Dirigeants commerciaux de France, les Négociales ont réuni pas moins de 150 jeunes du nord de la Lorraine.*

ponse est un fait positif, le vendeur va aussi devoir compter avec le fait que le client potentiel possède une voiture étrangère et qu'il destine sa future acquisition à son fils.

Chaque aspirant-vendeur qui se présente devant le jury a au moins le sens d'une présentation correcte. Ils parviennent aussi à nouer le contact avec leur acheteur. En revanche, tous semblent fâchés avec la montre. Pour accomplir leur mission, ils disposent de dix minutes, mais aucun ne parvient à tenir dans l'épreuve. Plus grave, après certaines bonnes entrées en ma-

tière sur la relation client ou à propos du produit, très vite le propos tourne en rond et se perd. Sébastien Albert, de Saint-Avold, ponctue son discours de multiples « si j'ai bien compris », mais a du mal à développer une vraie argumentation. Surtout, il oublie complètement de faire dire à son client à qui la voiture est-elle destinée. « Il se contente de dérouler un catalogue d'arguments », estime Christian Renoir, le président du jury. Romain Bister, de l'institution De La Salle, est plutôt tendu. Et s'il parvient bien à faire émerger que

le véhicule serait acheté par le papa, mais pour le fils, il n'en tient pas compte dans la suite de son argumentation. « Il n'a pas cherché à savoir si le moteur devait être un diesel », analyse le jury.

Si Benoît Curin, du lycée Schuman, n'a pas sa langue dans sa poche, il sait aussi où il veut en venir. Il suscite, écoute, propose. « Le rythme y est, le dynamisme et la conviction aussi », juge Christian Renoir. Il y a chez lui de la fibre de futur vendeur.

M. G.

## Ils iront à Nancy

Vingt-six jeunes Lorrains du nord ont brillé lors de la compétition qui s'est déroulée à Metz. Ils iront donc disputer la finale nationale à Nancy, les 13 et 14 mars au palais des congrès. Les quatre premiers de la confrontation de Lorraine nord sont : Jessica Heinrich (De La Salle), Sabrina Schmitt et Nadifa Dahou (école de commerce de Sarreguemines) et François-Gauthier Lorenzini (Icosup).