

Négociales

Transpirez maintenant



Une phase qualificative de la 14^{ème} édition du challenge Les Négociales s'est déroulée lundi dernier au Palais des Congrès de Nancy. La grande finale est prévue pour les 13 et 14 mars prochains.

La 14^{ème} édition du challenge Les Négociales bat son plein ! En attendant la finale nationale à Nancy au mois de mars, préqualification lundi dernier au Palais des Congrès de Nancy. Six cents jeunes loups commerciaux ont été passés sur le grill devant un jury de professionnels. Un véritable vivier de commerciaux pour les entreprises.

Costumes cravates bien taillés pour les garçons. Tailleurs adaptés à la circonstance pour les filles. Lundi dernier, les allées du palais des congrès de Nancy rassemblaient tout ce qu'il peut y avoir comme stéréotype de futurs jeunes commerciaux battants et déterminés. Pendant toute la journée, six cents étudiants en commerce de Nancy ont participé à une manche de qualification du challenge : Les Négociales. Le principe est simple. L'étudiant joue

le rôle du vendeur et il doit tout faire pour convaincre un jury (de professionnels) de l'intérêt de son produit. « Pour nous, c'est un exercice intéressant car nous sommes vraiment confrontés à un cas concret. » Assise sur une marche d'escalier, visiblement épuisée par sa prestation, Carole semble sereine sur les résultats de son entretien de vente. Comme tous les autres candidats, elle a eu dix minutes pour convaincre. Deux sujets à traiter dans la journée : le premier concernant la vente d'une voiture... française. L'autre celle d'un site Internet bancaire.

Ouverture européenne ?

« Ce challenge est un véritable tremplin pour nos futurs jeunes commerciaux vers les entreprises qui les recherchent avec persévérance. » Michel Robert est le président de ce challenge. Intervenant en négociation

venue à l'Université de Nancy 2 il est conscient que cet exercice pratique est enrichissant pour ces étudiants. Pour sa quatorzième édition, ce challenge pour jeunes loups aux dents longues, se déroule dans douze villes de France (Nancy, Besançon, Dijon, Epinal, Joux en Josas, Lille, Metz, Mulhouse, Reims, Troyes, Strasbourg et Verdun). « Les Négociales sont nées à Nancy. Chaque année, nous gagnons en rayonnement. C'est un événement national à part entière. Notre prochain objectif est de toucher la ville de Lyon et par la suite, peut être, prendre une dimension européenne avec notamment une ouverture vers le Luxembourg et la Belgique », explique le « Négociateur ». La grande finale de ce challenge est prévue pour les 13 et 14 mars prochains au palais des Congrès de Nancy.

Emmanuel Varrier

M. Robert, Président des Négociales

