

**ORGEVAL : Un test grandeur nature pour les étudiants en BTS force de vente du lycée Colbert**

# Des centaines d'étudiants en compétition pour les Négociales

**2 étudiants en BTS au lycée Colbert en finale****ZOOM**

Durant les examinateurs, chaque participant investit un personnage. L'étudiant déploie des trésors d'ingéniosité pour mettre en valeur son produit, et le client s'attache à pousser le vendeur dans ses derniers retranchements. Vendredi dernier, le lycée Colbert a accueilli 120 étudiants venus des différents BTS de l'agglomération rémoise. Pour André Claude Deblock, professeur et coordinateur des BTS Force de vente et Action commerciale au lycée Colbert, ces Négociales ont pour but « de confronter l'élève aux réalités du métier et de valoriser les commerciaux de terrain. »

## Apprendre le métier de commercial

Au terme de cette journée, seulement trois personnes ont été retenues pour leurs qualités de vendeur, leur aisance verbale, bref, pour leur amour du métier. Deux des trois participants sont inscrits au lycée Colbert. Ces trois lauréats participeront à la finale nationale, qui aura lieu prochainement à Nancy.

*« Même si j'ai un peu échoué lors de mon passage, estime Valérie Benfares, étudiante en deuxième année de BTS à Colbert, cela m'a fait plaisir de me confronter à des professionnels de la vente. Ça m'a conforté dans le choix de mon métier de commerciale. Ce que je veux, c'est être au contact des clients. »*

**H.C.**

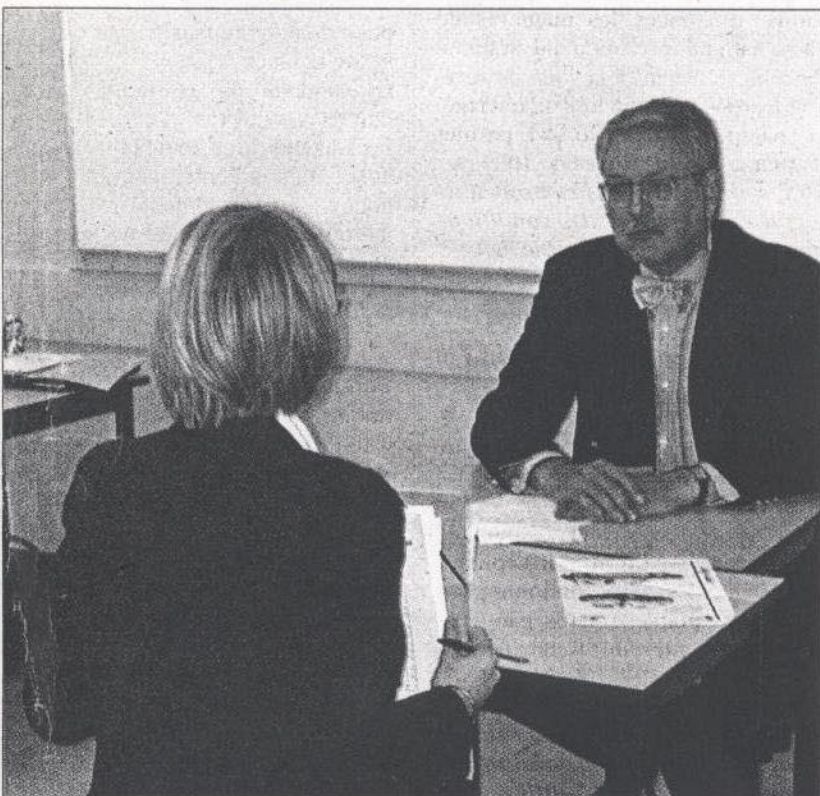
Michel Robert est le créateur des Négociales. Entretien.

## Pourquoi avoir fondé les Négociales ?

L'idée était de promouvoir la pratique du métier de commercial. Plus largement, il est question de revaloriser le métier de commercial. On a une élite dans tous les secteurs d'enseignement. Il m'est apparu important de créer une élite parmi les futurs commerciaux.

## Comment évoluera le métier selon vous ?

Nos pays délocalisent de plus en plus leurs productions. Nous aurons donc besoin de plus en plus de personnes capables de les vendre. J'ai une inquiétude, c'est de constater que de moins en moins d'étudiants émettent le souhait de démarcher vers les clients.



## Quelque 120 élèves de BTS ont participé aux Négociales.

Le cœur battant la chamade, la respiration haletante et les paupettes rougies par l'enjeu, Aurélie Nolot, jeune étudiante en BTS Force de vente au lycée Colbert, est prête à affronter son destin. Voilà quelques heures que la future commerciale rumine sa rhétorique mercantile dans un coin de sa tête. Elle frappe à la porte, entre, et c'est avec un « bonjour ! » plein d'assurance que la jeune femme entame son oral. Amélie Nolot doit vendre la

dernière création de chez Renault. Il ne s'agit pas d'un oral classique, mais des Négociales, un challenge réunissant des centaines d'étudiants en commerce. Le principe est simple, des jeunes passent devant un jury composé de professionnels de la vente et de l'enseignement. Tout se passe sur une seule journée. Les sujets sont tirés au sort le matin. Puis, vient le moment du passage devant le jury.