

Sup'Est en pleine effervescence commerciale

L'école des cadres commerciaux de l'ICN vit son concours de vente annuel. Dans la fièvre.

Les 190 étudiants des 3 promotions de Sup'Est sont lancés, depuis hier, dans une amicale mais acharnée compétition qui débouchera, aujourd'hui, sur la désignation de 20 finalistes.

Ceux-ci iront ensuite défendre les couleurs de l'institut commercial de Nancy (ICN) aux Négociales, face à d'autres jeunes de toute la France.

Le principe du concours est simple. « Nous mettons les participants en situation réelle de négociation, face à des professeurs et des professionnels », explique Benjamin Fabri, membre de l'équipe d'organisation. « Par exemple, l'un des sujets, pour

les deuxièmes années concerne une vente de café en gros. Le concurrent doit se mettre dans la peau du représentant commercial d'une grande marque de café et vanter son produit face à un acheteur qui, évidemment, va se montrer plutôt retors... »

Vecteur de promotion

Pour réussir, il faut du bagout, certes. Mais il faut aussi bien maîtriser son dossier, connaître le produit à vendre, faire preuve de qualités d'écoute et de persuasion.

Le bon vendeur, aujourd'hui, n'est plus forcément celui qui

bloque la porte du pied pour convaincre d'analphabètes miséreux d'acquérir les 50 volumes d'une encyclopédie inutile autant qu'hors de prix !

Les clichés ont vécu. C'est plutôt en prenant en considération les besoins et les souhaits de l'acheteur qu'on obtient de bons résultats.

C'est ce qu'apprennent les jeunes de Sup'Est, l'école post-bac des cadres commerciaux de l'ICN. Ceux-ci se destinent à des carrières de cadre commerciaux ou intégreront, une fois leur diplôme en poche, une autre filière de l'ICN. Le concours de simulation de vente constitue un bon exercice, noté dans



Des joutes acharnées.

Photo Alexandre MARCHI

le cadre de leur cursus. C'est aussi un vecteur de promotion de l'image du diplôme Sup'Est dans le monde de la vente.

Il suffit de consulter la (longue) liste des sponsors et des professionnels participants pour s'en convaincre.

L. B.