

« Nous sommes là pour négocier... »

Sup'Est sélectionne ses meilleurs éléments en vue des Négociales, le concours de vente du grand Est.

Sup'Est, l'école des cadres commerciaux de l'institut commercial de Nancy,

organisait, hier après-midi, les finales de son concours de négociation commercia-

le. Les 190 élèves des 3 promotions s'affrontaient depuis la veille au rythme

de simulations de vente mettant aux prises, à chaque round, un jeune concurrent et un acheteur retors, en fait un professeur ou un professionnel, devant un jury. Pour terminer, dans un amphithéâtre Roblot archicomble, il s'agissait de désigner les meilleurs. Parmi tous les concurrents, 20 accèdent aux Négociales, concours de vente du grand Est qui revient chaque année au palais des congrès de Nancy, et 12 autres disputent la phase finale du « challenge des commerciaux de demain ».

Pas facile pour ces futurs cadres commerciaux de vanter les mérites d'une marque de café ou d'une

voiture utilitaire devant un acheteur qui n'hésite pas à mettre le doigt sur la faiblesse d'un argument ou à couper la parole de son interlocuteur. Comme lors d'une vente réelle. Il faut s'accrocher pour reprendre au vol son professeur lorsque celui-ci coupe court à la discussion en lançant, par exemple : « Bon, trêve de balivernes, nous sommes là pour négocier, alors négocions maintenant ! » Surtout en 10 minutes, montre en main... Car c'était le temps dont disposait chaque concurrent, à la seconde près, pour tenter de démontrer qu'il était le meilleur.

Voilà ce qui s'appelle un exercice en situation réelle.

Les premiers

Cyril Galmiche, Alban Antonot et Marie-Emilie Scherbeck arrivent en tête du concours. Viennent ensuite, dans l'ordre, N. Renaud, G. Pascual, M. Redon, A. Michaux, B. Geliex, J. Soulié, S. Maxot et J. Picard.



L'amphithéâtre Roblot était comble, hier, pour les finales du challenge des commerciaux de demain.
Photo Alexandre MARCHI