

Joutes commerciales au sommet

Les finales de la douzième édition des Négociales ont réuni 300 étudiants et 400 professionnels à Nancy au cours des deux derniers jours.

Ambiance fébrile dans les couloirs du palais des congrès de Nancy, hier. Une armada de jeunes tirés à quatre épingles va et vient. On tire nerveusement sur sa cigarette. On échange ses doutes et ses espoirs sur l'issue du concours. On cherche sa salle. On consulte ses notes. Chaque année, pour la phase finale des Négociales, la pression monte !

Ce concours de négociation commerciale, lancé il y a 12 ans par Michel Robert, professeur à l'IUT Charlemagne et consultant, prend de plus en plus d'ampleur. Sur la base d'un principe simple, des jeux de rôle autour de la vente, il entraîne désormais 1500 jeunes,

dans plusieurs régions de France, pour des joutes qui se sont terminées, hier soir, à Nancy, en présence d'un millier d'invités et de participants.

Pas d'exclusive : les étudiants, en formation initiale ou continue, sont issus de grandes écoles de commerce, d'IUT et d'établissements secondaires publics ou privés. Ils s'affrontent, lors de sélections, tout au long de l'année. Pour décrocher sa place en finale, et peut-être le titre, il faut montrer ses qualités de négociateurs, face à un professionnel jouant le rôle d'acheteur, devant un jury à qui rien n'échappe. Dix minutes pour vendre de la bureautique, du travail intérimaire, une voiture ou un nouveau soda. Pas une de plus.

Respecter ses engagements

Les futurs bons vendeurs font assaut de persuasion. Mais pas seulement car un bon vendeur doit réunir de nombreuses qualités. « Le jeune commercial doit oser être lui-même en toute circonstance », explique Michel Robert. « Il doit séduire, mais pas seulement. Il faut aussi qu'il sache dire non. Il doit avoir un charisme, une maîtrise de soi. Il doit être directif tout en étant compréhensif. Il doit être créatif, apporter des solutions au client. Et, c'est important, il doit respecter ses engage-



Négociation serrée, sous l'œil d'un jury de professionnels attentifs.

Photos Pierre MATHIS

ments. *Honnête, combatif, enthousiaste, souriant, chaleureux... Voilà comment se présente un bon vendeur. Tout cela ne s'apprend pas forcément à l'école mais il y a tout de même des méthodes.*

Une émission de télévision

Lors des Négociales, les entreprises sont toujours au rendez-vous, en tant que sponsors et par le biais de leurs dirigeants et cadres sur place. De plus en plus, les patrons tentent de

détecter les meilleurs éléments avant le diplôme. Car les commerciaux d'exception ne sont pas légion, surtout dans un marché du travail très tendu. Les meilleurs finalistes des Négociales, repérés par des entreprises, peuvent prétendre à des postes intéressants dès la fin de leurs études.

En partenariat avec les entreprises, le corps enseignant et l'association des dirigeants commerciaux de France (DCF), les Négociales ont d'ailleurs le projet d'aller encore plus

loin dans les années à venir. La dimension nationale du concours va s'affirmer. La production d'une émission de télévision est même à l'étude. Elle pourrait être lancée à l'occasion des finales de 2002. Seule limite que s'interdit pour l'instant Michel Robert : déplacer le concours à Paris. « Nous n'oublions pas nos racines nancéiennes et, chaque année, quoiqu'il arrive, il y aura une grande manifestation des Négociales à Nancy », affirme-t-il.

Ludovic BASSAND



Michel Robert, président fondateur des Négociales, a porté ce concours nancéen à un niveau national.