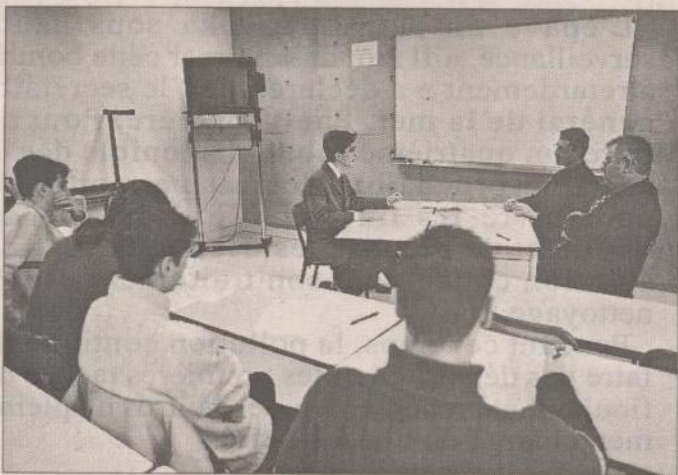


## Les apprentis-vendeurs font leurs gammes



*Le candidat s'exprime devant un jury composé d'un professeur, d'étudiants et d'un professionnel de la vente.*

**NANCY.**— Emilie, pleine d'assurance, du moins en apparence, entre dans la salle. Elle se dirige vers les deux hommes qui l'attendent de pied ferme. Ils représentent un brasseur-restaurateur. Elle doit leur vendre un café plus cher que celui qu'ils achètent pour l'instant. Elle utilise tous les arguments en sa faveur : les statistiques, le plaisir d'un bon café, la reconnaissance de la marque. Son entretien dure dix minutes, sous le regard attentif d'une dizaine d'élèves de première année de Sup'Est, une formation dispensée au sein du Pôle lorrain de gestion, à Nancy. Emilie est l'une des quelque 170 candidats qui vont passer ces deux jours devant un jury composé de professeurs, de professionnels et d'élèves. Le concours interne de vente de Sup'Est s'achèvera aujourd'hui au Palais des Congrès de Nancy. Lors des éliminatoires, les deuxièmes années sont passés devant les premières années, par exemple,

hier matin. Ces étudiants qui commencent juste à faire leurs premiers pas dans le monde de la vente y trouvent de quoi se former. Le professeur et le professionnel discutent la notation avec les élèves. Pour chaque critère, une note de 1 à 4 est attribuée : de la découverte des besoins du prospect à la maîtrise de l'entretien en passant par le dynamisme et la conviction. Chaque critère est pondéré.

Pour tous c'est une occasion de se faire connaître auprès des professionnels, de décrocher un stage, voire un emploi pour l'été. Il suffit de convaincre et d'être accrocheur. Et les vingt meilleurs iront aux Négociales, un concours qui réunit tous les étudiants en commerce du grand Est et se déroule à Nancy en avril.

*Δ La finale se déroule en public, à partir de 14 h. L'entrée est libre. Palais des Congrès de Nancy.*