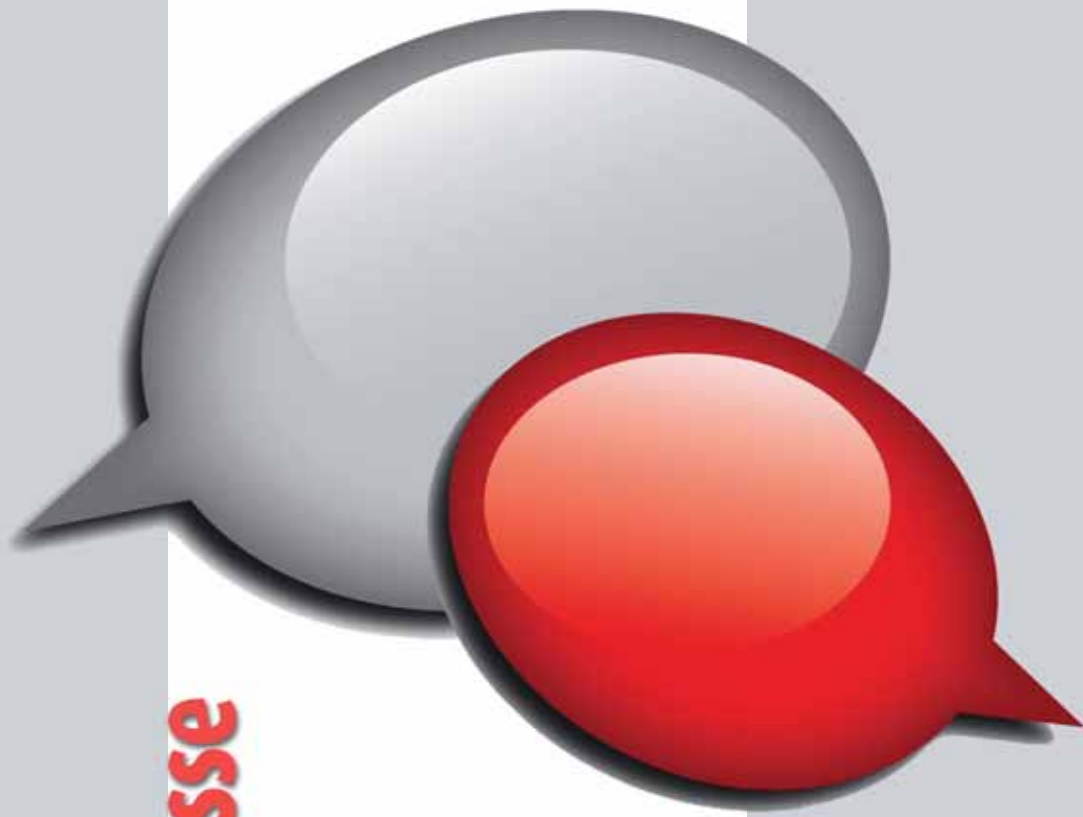


Dossier de presse



Sommaire

Historique page 2

Coordination page 3

Principe page 4

Objectifs page 5

En chiffres page 6

Implantations page 7

Cibles & intérêts page 8

Partenaires page 9

Outils performants page 10

Revue de presse page 11

Contacts page 12

Historique

1988

Création d'un concours de vente à l'IUT Charlemagne à l'initiative d'un groupe d'enseignants en négociation

1991

Le challenge s'ouvre à tous les étudiants en formation commerciale

1993

1^{ère} manifestation au Palais des Congrès de Nancy

1998

Cap des 1 000 candidats inscrits au challenge

1999

Création de l'association loi 1901 à but non lucratif "Les Négociales" autonome et indépendante de toute institution

2000

Cap des 2 000 candidats inscrits au challenge

2001

10 centres de qualification dans le 1/4 Nord Est de la France

2006

20 centres de qualification dans la moitié Est de la France

2009

20^{ème} édition du challenge / 5 000 candidats inscrits
30 centres de qualification sur l'ensemble du territoire

2012

Après la finale nationale au Zénith, une nouvelle ère commence...

Coordination

Communication

- Aménagement du plan média
- Prospection auprès des médias nationaux, régionaux et locaux
- Assurer la visibilité de l'association
- Création ou mise à jour de supports

Mécénat

- Gestion des cas de négociation
- Développement du guide "Livret Emploi"
- Développement du "Forum"
- Recherche de lots

Administration

- Management des équipes
- Accueil téléphonique
- Gestion e-mail
- Gestion site Internet
- Gestion comptable

Ecoles

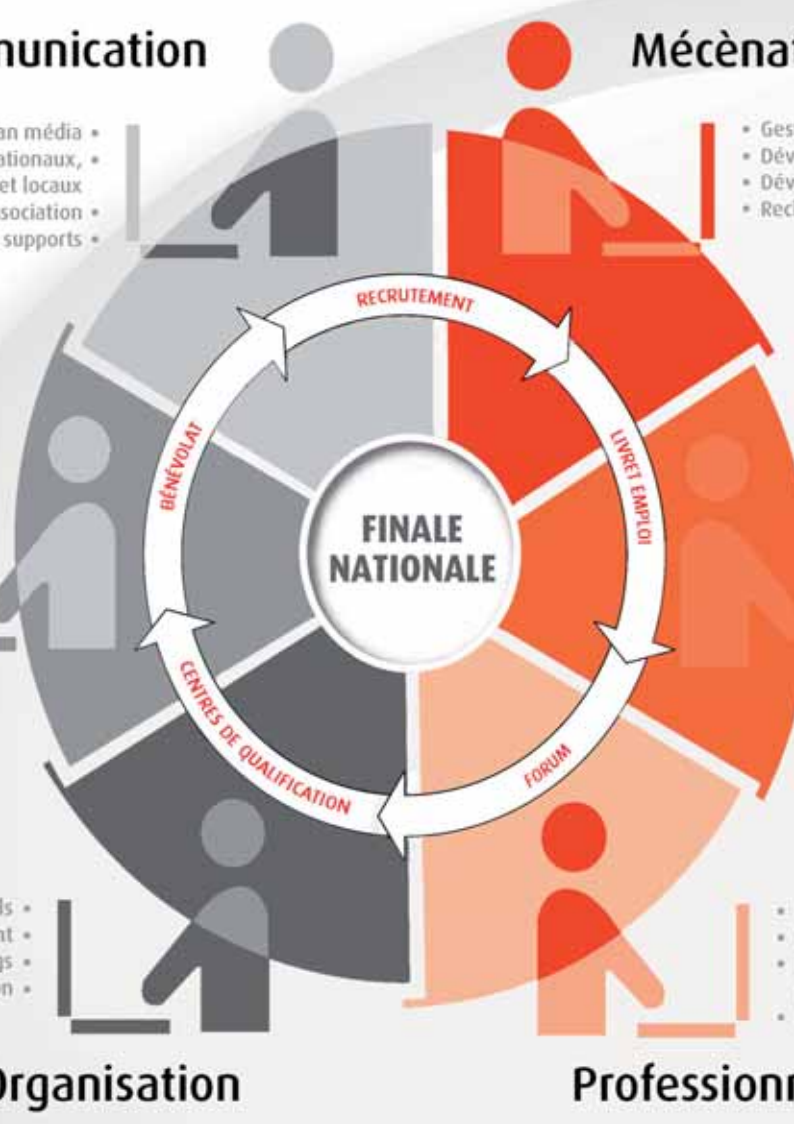
- Lien avec les formations
- Lien avec les étudiants
- Prospection auprès de nouvelles formations
- Présentation du challenge

Organisation

- Accueil des étudiants et professionnels
- Gestion du lieu et de son environnement
- Gestion des plannings
- Gestion des équipes d'organisation

Professionnels

- Lien avec les professionnels
- Accompagnement des jurys/acheteurs
- Prospection auprès de nouveaux professionnels
- Répartition des jurés



L'Homme est la grande valeur de l'association, c'est sur lui que repose notre réussite et notre pérennité.

Chacun y trouve sa place et c'est ce mélange, cette cohésion et cette implication de tous les intervenants, étudiants, professionnels et bienfaiteurs qui nous permet aujourd'hui d'organiser la 23^{ème} édition.

Principe

Le jeu de rôle

Une mise en situation de négociation réelle

- 1 commercial étudiant
- 1 acheteur professionnel
- 1 cas de négociation créé par nos partenaires
- 10 minutes pour convaincre
- 1 jury de professionnels qui évalue les performances du candidat



1^{er} temps fort

*Phase de Qualification
32 départements*

2^{ème} temps fort

*Phase finale
Les meilleurs négociateurs*



Objectifs

Faciliter

les rencontres entre professionnels et étudiants en vue d'emplois et de stages

Inciter

les étudiants à choisir la vente de terrain, c'est-à-dire être un producteur d'affaires par une mise en situation de négociation avec nos partenaires, créateur des sujets

Promouvoir

la vente par le jeu de rôle

Permettre

à l'étudiant d'affronter le stress du challenge, d'avoir plus d'assurance et une meilleure connaissance de lui même

*"Au départ, c'était un jeu pour les étudiants.
Aujourd'hui c'est une référence."*

*Michel Robert
Président Fondateur*



En chiffres

Les participants

15 000 étudiants concernés

5 000 candidats aux qualifications

400 formations commerciales

32 villes de toute la France, dont :
Aix en Provence, Amiens, Besançon, ,
Dijon, Lille, Lyon, Metz, Montpellier, ,
Nancy, Nîmes, Paris, Rennes, Strasbourg ...

Les partenaires

2 500 professionnels impliqués

150 entreprises partenaires

+ DE 100 membres bienfaiteurs
qui nous soutiennent chaque année

La finale nationale

500 étudiants qualifiés pour les phases finales

+ DE 100 opportunités d'emplois, de stages et de rencontres

8 finalistes sur scène

1 seul vainqueur

Implantations



Les centres historiques

Besançon	Mulhouse
Nancy	Metz
Dijon	Strasbourg
Epinal	Sup'Est
IUT Charlemagne	Troyes
Lille	Verdun

Les centres issus du développement

Aix en Provence	Lyon
Auxerre	Nîmes
Caen	Paris (3 centres)
Dole	Rennes
Toulouse	

Les centres récents

Amiens	Belfort
Carcassonne	Corte
Moulins	Montpellier

Cibles & intérêts

- Se **confronter** à des situations de négociation réelles
- Bénéficier des **opportunités d'emplois et de stages** grâce aux professionnels présents à la manifestation
- **Rencontrer** des professionnels à la recherche de commerciaux ou managers
- **Evaluer** ses compétences de vendeur en compétition
- Bénéficier d'une expérience renommée et **faire la différence** sur son CV

Les étudiants en formation commerciale

- **Rencontrer et recruter** leurs futurs commerciaux
- **Observer et évaluer** les commerciaux de demain en phase de négociation (en participant en tant que jury ou acheteur) grâce à des sujets concrets proposés par les entreprises partenaires
- **Communiquer** auprès d'étudiants en formations commerciales
- **Elargir** leur réseau grâce aux nombreux collaborateurs présents

Les professionnels de la fonction commerciale

- **Encourager** leurs étudiants à poursuivre une carrière commerciale
- **Promouvoir** leur école au plan national / **Tester** leur enseignement
- **Acquérir un outil pédagogique performant** dans le domaine de la formation commerciale par l'intermédiaire des cas de négociation

Les établissements de formations commerciales



Partenaires

Partenaires principaux



pomona



Coca-Cola Entreprise

Partenaires institutionnels



Outils performants



Livret Emploi

- Une page de présentation / recrutement
- Une page de communication
- Un livret au format A5
- Diffusé à près de 15 000 étudiants
- Au sein de 400 formations commerciales
- Au plan national

- Une rencontre spontanée avec les participants
- Sélectionner vos profils
- Un entretien de recrutement rapide
- Evaluer le potentiel commercial de vos candidats
- Disposer d'un box pour accueillir les visiteurs

Forum



Web Com



- 20 000 connexions par mois lors des qualifications
- Une newsletter par mois
- La diffusion d'annonces dans la newsletter
- Une interview "emploi" dans la newsletter
- Un espace "offres d'emploi" dédié à nos partenaires
- Un encart spécifique pour vos publicités

Revue de presse

"Parce que les jeunes ont besoin de se frotter aux réalités de la vie économique, Les Négociales, le concours de négociation commerciale demeure un moment attendu pour les étudiants, qui seront dans la active, confrontés à ces moments toujours très intenses."

Février 2008 **Le fait du jour**

"Pour permettre à des jeunes en formation à s'évaluer dans des situations de négociation, proches de la réalité, Les Négociales ont été inventées."

Janvier 2010

DNA
DIPLOMES NEGOCIALES D'ALSACE

"Pour ces professionnels, au delà du concours, l'objectif reconnu est le recrutement de stagiaires et/ou de futurs collaborateurs."

Février 2009

LYON FIGARO

"En négociation commerciale, si la parole est d'argent, l'écoute est d'or. L'alliance des deux chez un vendeur produit la bonne réaction et engendre la vente. Pour préparer les étudiants à cette pratique, Les Négociales viennent de se dérouler à Metz."

Mars 2009

**Le Républicain
Lorrain**

"Le challenge est désormais reconnu par les entreprises, la marque Les Négociales attire de plus en plus de recruteurs, à la recherche de jeunes pousses de la négociation."

Janvier 2010

**L'EST
RÉPUBLICAIN**

"Des rencontres entre entreprises et étudiants, en vente ou écoles de commerce, afin que les uns puissent récupérer les bons éléments avant leurs diplômes et les autres s'évaluer par rapport au marché."

Janvier 2007

**L'EST
RÉPUBLICAIN**

"Acquérir de l'expérience pour s'améliorer, se valoriser et se faire remarquer par les professionnels, obtenir un stage; les objectifs des étudiants sont multiples."

Janvier 2011

dijonpremière

"Le frisson du vendeur."

2004

LE PROGRES

"Comment permettre à des étudiants en formation de se tester et d'évoluer dans des situations de négociation proches de la réalité ? Le principe des sketches de mise en situation, utilisé depuis longtemps par les formateurs, a donc été travaillé jusqu'à élaborer de véritables jeux de rôles, dans lesquels s'investissent leurs futurs commerciaux face à des professionnels venus leur donner la répartition."

Mars 2008

monptidoi.com

2012

DOSSIER DE PRESSE

Contacts



20 rue de Fontenoy - 54 000 Nancy



Tél : 03 83 30 75 84 / Fax : 03 84 44 15 61



mail@lesnegociales.com

www.lesnegociales.com

*Retrouvez nous également sur
les réseaux sociaux Facebook et Viadeo*



Arnaud Guérin / 06 76 47 52 78