



Jeudi 24 Mars 2005 - 16^{ème} de Finale
16^{ème} Challenge de Négociation Commerciale
LES NEGOCIALES

CAS VENDEUR

Vous êtes étudiant en formation commerciale et vous avez choisi comme projet annuel l'organisation des Négociales, plus particulièrement, la prospection des mécènes.

Vous avez rendez-vous avec Monsieur ou Madame Louis, cadre de la banque Euros, chargé du développement commercial de la région Nord/Est (Alsace, Bourgogne, Champagne, Franche Comté, Lorraine, Rhône-Alpes)

La Banque d'Affaires et de Dépôts Euros est une banque nationale majeure face aux banques mutuelles.

1. L'OFFRE

- Un cas bancaire de négociation-vente pour les qualifications des Négociales 2005-2006, 17^{ème} du nom.
- La participation financière est de 15.000 € non soumis à la TVA.
- Le cas est envoyé à chaque établissement dispensant une formation commerciale afin de faciliter la préparation des candidats.
- Le cas et des éléments de solutions seront fournis aux enseignants pour former les étudiants à la négociation-vente en vue du 18^{ème} concours. Ainsi le cas est un support pédagogique

L'offre comprend également :

1. Le statut de partenaire principal
2. Une double page dans le livret emploi 2005 distribué dans les écoles prospectées.
3. L'observation et l'évaluation des étudiants en situation de vente
4. L'association à la communication de la finale :

Affiches 40X60	Presse Quotidienne Régionale
Pochettes	Magazines
Site Internet	Programmes

5. La participation à la mise en scène des qualifications :

PLV	Eléments de décorations
Affiches	Calicots
Site Internet	Programmes



6. La consultation des curriculum vitae étudiants afin de proposer des stages et des emplois.
7. Le suivi du mécénat par un cadre des Négociales.

2. LA CIBLE DES NEGOCIALES

Les étudiants sollicités sont de toutes les filières publiques ou privées, de bac +1 à bac +5, en formation initiale ou en alternance.

3. L'OBJET DES NEGOCIALES

L'objet est triple :

- Inciter les étudiants à choisir une carrière de commercial terrain pour devenir un producteur d'affaires.
- Recenser les étudiants les plus motivés à la négociation-vente
- Faciliter la rencontre entreprises – étudiants

4. PERSPECTIVE 2005-2006

- Etendre la couverture nationale dès l'instant qu'une école, des formateurs, des étudiants désirent organiser un centre de qualification.
- Développer la présence des Négociales dans les départements avec l'aide de la fédération des centres de qualification.

5. LES INTERETS PROBABLES & NON EXHAUSTIFS DU PARTENAIRE-MECENE

- Une image positive pour attirer les meilleurs étudiants dans leur entreprise.
- Une sélection efficace des jeunes commerciaux à l'embauche.
- Une découverte du métier commercial de l'entreprise associée.
- Une stimulation du personnel par le contact avec les futurs commerciaux.
- La confrontation des expériences avec les autres partenaires principaux

6. LES CONTRAINTES

Le régime juridique des associations interdit toutes activités commerciales sous peine d'être assujetties aux obligations fiscales (TVA, Taxe professionnelle, Impôts sur les sociétés)

Il est interdit aux Négociales de vendre de la publicité ou tout autres produits & services.

C'est une première visite. Lors de l'entretien téléphonique, vous avez senti de la curiosité chez le correspondant.

Votre objectif est de construire un partenariat personnalisé et durable.