

Avec les Négociales, l'IUT jette 125 élèves dans le grand bain

Pour la première fois, hier, les 125 élèves de seconde année de techniques de commercialisation de l'IUT ont participé aux Négociales. Une journée de compétition pour tester ses capacités de vente.

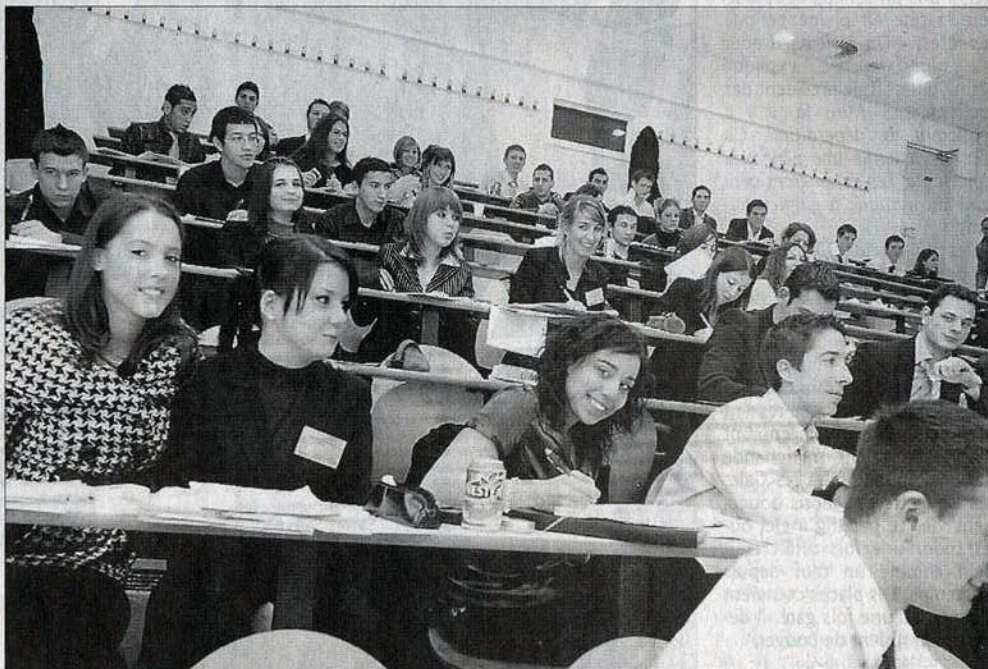
Le métier de vendeur à la papa, c'est fini. Michel Robert insiste là-dessus. Question vente et négociation, il maîtrise. C'est lui qui, il y a dix-neuf ans, a lancé les premières Négociales. Des journées de compétition, avec finale et palmarès à la clé, entre étudiants en commerce et professionnels de la vente. Au départ, un test pour élèves de grandes écoles, élargi ensuite à toutes les années d'étude de commerce, de bac + 1 jusqu'à bac + 5, y compris la formation en alternance. Un challenge, au-delà de l'aspect pratique, pour apprendre à se tester en situation réelle et, éventuellement, se faire un premier carnet d'adresses au cours des contacts avec les professionnels « testés ». Ce qui s'est produit jeudi au Saulcy.

Aujourd'hui, les Négociales concernent 4 500 étudiants de 300 écoles, réparties dans 30 départements. Et, pour la première fois, toute la promotion des seconde année de techniques de commercialisation de l'IUT de Metz. Soit 125 élèves de TC, dits les Tech de Co.

Les Négociales se résument à un jeu de rôles reproduit trois fois. Les élèves, réunis dans l'amphithéâtre, prennent connaissance de leurs dossiers, en théorie trente minutes avant d'être appelés. A eux d'incarner tour à tour un vendeur de pièces détachées dans l'automobile, de crédit et d'immobilier. Les entretiens sont notés. Une finale départage dans la soirée les meilleurs.

« Apporteur d'affaires »

Le grand organisateur, au niveau local, de ce challenge de vente, c'est Jean-Charles Barrois. C'est lui qui a réuni une centaine de professionnels pour jouer le jeu, dont un grand nombre d'anciens de l'IUT. Il est le pilote de la journée, à la fois superviseur et proche de chacun. « Avant, les étudiants étaient volontaires, cela concernait une dizaine de personnes. Maintenant, la journée fait partie du cursus du diplôme », complète de son côté Jean-Luc Herrmann, directeur du département TC. Pour



Ambiance étrange hier matin, dans l'amphithéâtre de l'IUT. A la fois studieuse et survoltée pour les 125 élèves de seconde année. La grande finale entre les meilleurs vendeurs était programmée à 18h30.

l'esprit de la journée, il faut s'en référer à Michel Robert. « On n'est plus dans l'art de la parole, mais dans l'écoute active », insiste-t-il.

Bref, plus question de parler de vente en termes négatifs, mais de valeurs partagées, celles de « liens durables, de transparence, de synergie ». Ou comme le résume Jean-Luc Herrmann, « le commercial ne fait plus seulement de la vente. Il apprend la gestion, la finance, le marketing, la

communication ». Bref, il est « un apporteur d'affaires ». Pour les 125 inscrits, les Négociales d'hier étaient un concentré de savoir-faire.

Avec le stress en plus, comme dans la vraie vie. Et, comme le relève Jean-Charles Barrois, une fois les épreuves terminées tard jeudi soir, « le sentiment d'avoir franchi un cap ».