

# Les 18e Négociales ont bien été négociées

La 18e édition des Négociales s'est tenue ce jeudi 1er mars au lycée Schuman. Plus de 160 étudiants en formation commerciale se sont opposés à 80 professionnels dans un challenge de négociation commerciale en vue de la finale à Nancy les 22 et 23 mars prochains.



Photo Karim SJARI

Une journée intense pour 160 futurs commerciaux.

La 18e édition du challenge des Négociales a été, à nouveau, un franc succès. Claire Galeotti, proviseur du lycée, s'est déclarée « très heureuse d'accueillir une nouvelle fois les Négociales ». Avec l'aide de Jean-Charles Barrois, organisateur de cette manifestation, et la participation des 35 étudiants en gestion des entreprises PME et PMI, plus de 160 étudiants venant des différents lycées à vocation commerciale de la Moselle ont planché sur les cas proposés par les organisateurs.

Ce challenge, qui connaît un succès croissant, est devenu une référence en la matière au fil des ans. Au point que les étudiants qui mentionnent dans leur CV y avoir participé, bénéficieraient d'une aura de confiance supplémentaire chez les recruteurs. Il représente une

réelle chance pour les étudiants afin de tester leurs capacités et attitudes de négociation face à des professionnels. En effet, de ces confrontations, des opportunités de stage voire d'embauche sont envisageables à l'issue du cursus scolaire et se sont déjà produites.

Il ne tient qu'aux participants de se faire positivement remarquer par l'un des 80 dirigeants issus des domaines du commerce et de l'artisanat, qui sont présents. Gérard Coupin, responsable de formation pour le compte d'une grande banque française (BNP Paribas), est un habitué des lieux. Par l'entremise des Négociales, il a déjà par le passé recruté plusieurs étudiants qui lui avaient fait bonne impression lors des épreuves.

Le principe du challenge basé sur la négociation de cas

de ventes réels est censé permettre aux étudiants de se confronter à leurs points faibles, pour les corriger et acquérir l'expérience et le bagout nécessaires à tout bon commercial qui se respecte. En l'occurrence, Nicolas Mirguet s'est distingué du lot en remportant l'épreuve messine. Agé de 20 ans et actuellement en première année de formation en BTS par alternance à l'Institut français des Affaires de Metz dans le management des unités commerciales, il s'est particulièrement investi dans ce défi grâce à l'expérience qu'il a acquise sur le terrain lors de sa formation en alternance. Il rejoindra donc les 329 participants rescapés de 25 départements pour l'épreuve finale des Négociales à Nancy. A charge pour eux de se négocier un avenir prometteur.