

NÉGOCIALES

■ **Les Négociales** présentent leur 17ème édition. Ce challenge de négociation commerciale a plusieurs objectifs. Il s'agit d'une part de motiver les étudiants à choisir le secteur de la vente en en faisant la promotion de façon ludique avec des jeux de rôle. Les Négociales, c'est une excellente occasion pour les étudiants de rencontrer des professionnels et de décrocher des stages. Enfin, ce concours permet aussi de se confronter au stress et donc, d'apprendre à le gérer. Les Négociales, c'est une expérience unique, reconnue et qui peut faire la différence sur un CV.



Michel Robert, le Président et fondateur des Négociales l'a d'ailleurs bien résumé en 1999 : « *Au départ, c'était un jeu pour les étudiants. Aujourd'hui, c'est une référence* ». Alors étudiants en commerce, en vente, n'hésitez pas et participez à ce challenge qui vous fera progresser à la vitesse grand V ! La finale aura lieu les 23 et 24 mars 2006 à Nancy. 10 000 étudiants y participent sur 20 centres de qualification. Alors pourquoi pas vous ?

Qualifications Meurthe et Moselle

Vendredi 13 janvier 2006

Finale les 23 & 24 mars 2006 au Palais des Congrès de Nancy

www.lesnegociales.com