

Les Négociales

C'est reparti !

Le challenge de la négociation commerciale est de retour dans le Grand Est. Pour cette 17^{ème} édition, 2500 étudiants issus de 160 formations commerciales sont attendus ainsi que plus de 1 500 professionnels. Le point sur les Négociales, dont la finale se déroulera à Nancy les 23 et 24 mars, avec Pauline Barnet, chargée de la communication.

Dix minutes pour convaincre. Tel est le credo des Négociales, le challenge de la négociation commerciale organisé chaque année sur le Grand Est depuis maintenant 17 ans. A l'occasion de la nouvelle édition qui vient juste d'être lancée, 2500 étudiants issus de plus de 160 formations commerciales différentes s'affronteront et tenteront de faire la différence devant des jurys composés de professionnels. «Le principe est simple. Un étudiant commercial est face à un acheteur professionnel. Plongé dans une situation de négociation commerciale réelle proposée par les partenaires du challenge, il a dix minutes pour convaincre et vendre un produit. L'an dernier, un des cas de commercialisation était de vendre une boisson énergétique signée Coca-Cola (le Burn) dans un magasin de détail» explique Pauline Barnet, responsable de la communication au sein de l'Association Les Négociales. Pour tenter leur chance et qui sait, être distingués par des professionnels en quête de commerciaux, les étudiants doivent au préalable s'inscrire au www.lesnegociales.com. «Pour pouvoir prétendre atteindre les phases finales, les étudiants de-

vront passer dans un premier temps le palier des qualifications qui se dérouleront dans 19 centres installés dans 17 départements». Seuls 300 étudiants seront retenus à l'occasion de ces premiers éliminatoires qui se dérouleront du mois de janvier à la mi-mars. «Les étudiants seront évalués à travers une grille de critères définie : respect des phases de négociation, pertinence, aisance, argumentaires...»

Vivier d'emplois

Soucieux de mettre en relation les professionnels et les étudiants, ce concours rassemblera cette année près de 1 500 professionnels et plus de 100 entreprises partenaires. «Pour les étudiants, les Négociales, sont un moyen de se faire repérer et de montrer ses compétences et ses aptitudes de négociateurs en direct devant des centaines de professionnels. Et du côté des entreprises, c'est l'occasion de découvrir la perle rare. Tous les ans, nous assistons à des

recrutements en direct». Cette année encore, les phases finales se dérouleront pendant deux jours, les 23 et 24 mars prochain au Palais des Congrès de Nancy. «La finale des finales aura lieu le vendredi soir. Dix étudiants seront en compétition et le meilleur sera récompensé». Pour l'instant le prix n'a pas été encore défini mais pour mémoire l'an dernier, le lauréat du concours est reparti avec un ordinateur portable. Avis aux amateurs.



Zoom sur le Livret de l'emploi

Les organisateurs du concours réalisent chaque année un Livret Emploi afin de mettre en avant les entreprises partenaires des Négociales. «Généralement une double page est consacrée à chaque société. La première page est une sorte de fiche d'identité rappelant les valeurs des entreprises, leur fonctionnement, leurs chiffres et surtout leurs besoins en matière de personnel. La seconde page est conçue par les entreprises elles-mêmes, c'est généralement de la publicité». Ce livret était jusqu'à présent remis aux étudiants participants au concours. Cette année, petite nouveauté, il sera distribué dans l'ensemble des écoles. «C'est un moyen pour les professionnels de toucher près de 10 000 étudiants». A noter également, que ce Livret rappelle les bases de la recherche d'emploi (création d'un CV, d'une lettre de motivation), les règles du concours et bien entendu l'ensemble de ses partenaires.