

Le frisson du vendeur

Le sélectif des Négociales s'est déroulé hier au Palais des Congrès : fascinant. Avant la grande finale de mars.

Silhouettes affûtées, regards d'acier, mâchoires carrées, tailleurs millimétrés épousant de dynamiques silhouettes graciles, costumes Hugo B, façon Tom Cruise avant la scientologie : les jeunes commerciaux du futur ont fière allure. « A nous la réussite ! A nous l'argent ! A nous le monde ! » semblent-ils clamer dans leurs valse-hésitations silencieuses à tous les étages du palais des congrès avant de concourir devant un jury d'ânés VRP, forces de vente, stratèges huppés.

Client-chasseur

La grande différence vers 11 h 30 hier matin entre Yoan, 22 ans, en licence de commerce à l'IUT du Montet et Astrid, 24 ans, force de vente à Sup 'Auto, c'est que le garçon a déjà franchi le Rubicon. Sympa, le jeune homme a desserré son nœud de cravate. Il résume les points forts de son argumentaire à la jeune fille qui écarquille ses grands yeux verts : « N'oublie pas que ton client est un chasseur. Vante lui les qualités d'ai-



Yoan, le Rubicon franchi.
Photos Alexandre MARCHI

sance de la voiture que tu veux lui vendre ». Comme les autres concurrents, Astrid et Yoan ont découvert le sujet soumis à leur sagacité de futur vendeur. « Un client possède une Espace, il veut racheter la voiture de son



« Ma femme, mes trois chiens, le matériel de camping ».

voisin. Vous intervenez et vous voulez lui proposer une Modus. A vous de trouver la faille... ». Tandis que Yoan déroule ses motivations d'un air badin : « Il s'agit pour moi de tester ma maîtrise, de ne pas succomber au trac, de surprendre pour séduire », Astrid est muette de stress. Son beau regard vert se tend. « Mademoiselle, c'est à vous ». La jeune femme s'exécute et disparaît dans le box où six personnes l'attendent de pied ferme.

Méthodologie et présentation

Le quinquagénaire expert prend son jeu de rôle avec humour. « Bonjour, ma femme ne va pas tarder. Voilà, nous envisageons de changer de voiture. Il nous faut un grand habitacle pour ma femme, les trois chiens, le matériel de camping... ». Astrid se fait violence. Déglutit. Et s'arrache : « Quelles qualités

d'aménagement réclamez-vous par rapport à votre ancienne auto ? ». Durant les dix minutes de l'entretien, les membres du jury épient méticuleusement la prestation.

Leur grille de notation se subdivise en deux. La méthodologie d'abord avec la prise de contact, la présentation, les arguments, la progression de la négociation. Le comportement ensuite, avec l'écoute, l'exposé, la maîtrise, la créativité, l'improvisation, etc...

Dix minutes, c'est long. Astrid ne s'est pas désunie. Elle ne s'est pas écrasée non plus. « J'ai respecté mon plan. J'ai décliné tous mes arguments », souffle-t-elle, ravie d'avoir fini. Il n'est pas sûr pourtant qu'elle ait convaincu. Ils sont trois cents dans le même cas. Ils attendent fébrilement les résultats. Et ils partagent tous le plaisir ineffable « du grand frisson du vendeur ».

Jean-Louis ANTOINE

Les lauréats

A l'issue de la réunion d'hier, les étudiants suivants sont retenus pour disputer les finales des 24 et 25 mars :

Demimieux Julien, Turra Cyril, Thiebaut Lucie, Popieul David, Brand Simon, Seyer Dorothée, Holler Ludivine, Kayser Julien, Gueib Thomas, Sanna Pascale, Climent Maxime, Jaffre Sébastien, Pirot Chantal, Raco Franck, Huguin Simon, Reines-Lhuillier Rémi, Dubois Pierre-Alexandre, Roussel Delphine, Kaplan Nadine,

Stef Rémi, Maillot Nicolas, François Sophie, Dubant Jean-Baptiste, Blouet Romain, Boulanger Lucie, Petitgenet Florian, Challumey Jessica, Michelet Romain, Dupire Aline, Frick Alexandre, Desogus Christophe, Plantivet Julien, Vinel Julien, Fernandez Anthony, Hoffmann Nicolas, Habillon Sébastien, Fiorini Alexandre, Lamboley Nicolas, François Stéphane, Duval Adeline, Murgey Olivier, Chica Julien, Ciciretti Yoan.