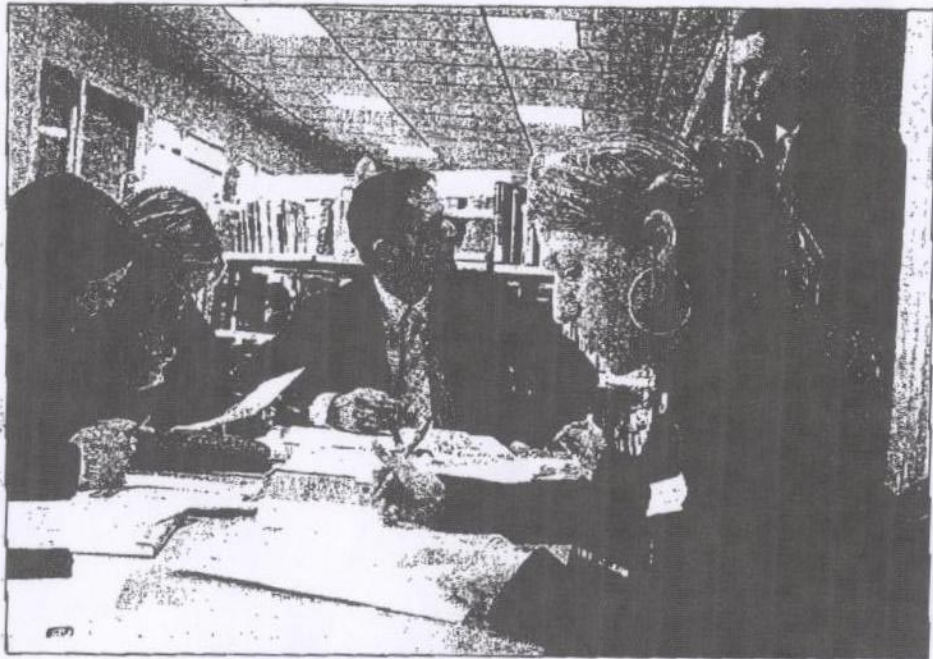


Apprendre à négocier et muscler son CV

C'est un jeu : vendre devant un jury de professionnels. Mais ça peut rapporter gros. Stages ou même embauches. 60 participants stressés hier à l'IUT.

Elle s'excuse pour le retard. Retire sa parka, pull court sur pantalon large, elle simule un vendeur du Crédit Lyonnais. La banque change d'identité, propose un prêt à 1€ pour l'achat d'un ordi, à charge pour elle de vendre les services qui vont avec, cartes de crédit, assurances... L'étudiant, cheveux blancs, fines lunettes, moustache, porte veste et cravate. Dix minutes top chrono pour convaincre, pour négocier. La jeune fille a le rouge aux joues, l'autre a le beau rôle. Derrière eux, le jury : un enseignant, un cadre en ressources humaines, un consultant indépendant chargé d'organiser des réseaux de magasins, une étudiante pour le chrono et l'étudiant dans le civil s'avoue gestionnaire de patrimoine. C'est un régal de l'entendre dire sans sourciller « je vais en parler à mon père, c'est lui qui paye ». Le jury note « la découverte des besoins du client », l'argumentaire, sa capacité à établir un climat et à proposer les produits, la façon dont elle suggère un rendez-vous. La jeune fille pêche par manque de persuasion, « manqué d'affirmation de



Préparation des cas à défendre, une Clio à vendre le matin, un prêt bancaire l'après-midi.

Photo Ludovic LAUDE

soi, c'est compréhensible à cet âge-là » tempère le jury. En revanche, si le client doit quémander un prochain rendez-vous, c'est pas terrible. Candidat suivant, l'é-

tudiant doit toujours en référer à son père, mais se frotte à un vendeur, qui ne lui en laisse pas placer une. Costume châtaigne à fines rayures, cravate, ce dernier

vend sa sauce sans se démonter, propose un rendez-vous serré, on ne sait jamais si l'autre changeait d'avis, braf du bon boulot, le débit est un peu vif, l'argumen-

taire un peu récité, les chiffres un peu nombreux, il oublie de regarder son interlocuteur, mais il est dans le vrai.

Stress maximum, hier à l'IUT info-com' (comme communication) et GEA (gestion des entreprises et des administrations), la soixantaine d'étudiants inscrits à ces 17es Négociales n'a rien à perdre, mais même pour de rire, ces situations de théâtre si proches de leur réalité à venir, ça grenouille dans le ventre. Les jurys sont autant d'employeurs potentiels. Obtenir une place en finale nationale à Nancy les 23 et 24 mars, c'est s'assurer peut-être un emploi, du moins rapporter quelques cartes de visite prometteuses.

Participer, déjà c'est bien, c'est s'offrir grandeur nature, un exercice pas forcément facile : en matière de vente, l'expérience marque la différence. Et dans la vie, comme sur le CV, la différence compte. Enfin certaines différences.

Catherine CHAILLET