

Dix minutes pour convaincre

Troisième du nom, le challenge des Négociales du département Tech de Co de l'IUT de Metz a mis face à face étudiants et professionnels. Jeux de rôles à prendre très au sérieux.

J'ai bloqué sur les calculs des 110 000 vis... ». Un brin déappointée, Pauline ne semble pas trop satisfaite de la négociation qu'elle vient de mener pour convaincre un acheteur professionnel. « C'était dur ! Je n'étais pas très à l'aise et je n'ai pas eu le temps de peaufiner mes remarques », reconnaît l'étudiante de 19 ans qui, pendant dix minutes, montre en main, a dû sortir le grand jeu, pour vendre un produit qu'elle ne connaissait pas une heure auparavant. Dans le même temps, face à un PDG brandissant la concurrence chinoise, Noémie semble plus à l'aise. N'hésitant pas à lui offrir jusqu'à 40 % du prix initial, elle convainc le jury. Au terme de trois minutes de débat, saluant la prestation, les pros sont déjà prêts à lui donner une note honorable.

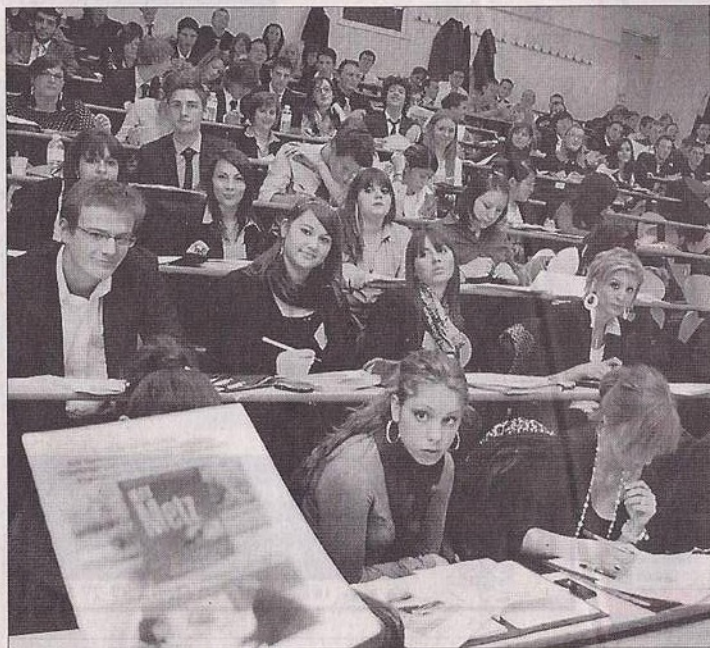
Comme 115 de leurs camarades, tous étudiants de 2e année en Technique de commercialisation, les deux jeunes filles participent aux Négociales organisées pour la troisième année consécutive par l'IUT de Metz. Sorte d'exercice grandeur nature qui, sous la forme d'un jeu de rôle, face à 85 professionnels, a l'avantage de plonger les futurs

commerciaux dans le grand bain de la négociation. « On sent véritablement que ces jeunes sont volontaires. Mais, pour réussir dans le métier, ils devront sortir du lot et faire preuve de personnalité car, pour ceux ayant choisi cette filière commerciale par défaut, l'avenir s'annonce difficile », analyse Raoul Benoit, patron de l'entreprise Copy Contact, à Marly.

Finale en mars à Nancy

En tant qu'organisateur des Négociales, Jean-Charles Barroy renchérit : « L'acheteur joue un rôle pédagogique et psychologique. En aucun cas, il doit mettre l'étudiant vendeur en situation d'échec. C'est à lui de relancer la machine pour lui permettre de rebondir dans la négociation ». Exercice pour le moins enrichissant. Avec l'avantage, si tant est que la note soit bonne, de servir de référence importante sur un CV : « C'est aussi l'occasion de rencontrer des professionnels et de trouver des pistes pour un stage voire un emploi », insiste une étudiante.

L'enjeu est d'autant plus important que les Négociales, créées en 1988, à l'IUT Charlemagne de Nancy, s'organisent



Avant de se retrouver individuellement devant les acheteurs professionnels, les étudiants ont préparé leur négociation dans l'amphi de l'IUT. Pas question de se laisser distraire !

désormais sur 32 départements : « Aujourd'hui, se joue la phase de qualification à l'issue de laquelle certains seront retenus pour les phases finales organisées au palais des congrès de

Nancy, les 23 et 24 mars », confirme Yannick Groutsch, chef du département Tech de Co de l'IUT messin. Ici, la structure d'un entretien de vente, la préparation d'une négociation et

l'entraînement oral, gestuel et comportemental font partie intégrante de la formation des futurs commerciaux. De quoi en faire de bons négociateurs.