

lesnégociales

16^{ème} challenge de négociation commerciale



sommaire

3	objectifs
4	historique
5	principe
6	cibles
7	en chiffres
8	partenaires
9	revue de presse
11	contacts

objectifs

quatre objectifs :

1. Motiver les étudiants à choisir la vente de terrain, c'est à dire, être un producteur d'affaires par une mise en situation proposée par les partenaires principaux.
2. Promouvoir la vente par le jeu de rôle.
3. Faciliter les rencontres entre professionnels et étudiants en vue des stages et des emplois.
4. Obliger l'étudiant à affronter le stress du Challenge.

« Au départ, c'était un jeu pour les étudiants.

Aujourd'hui, c'est une référence »

Michel ROBERT, Président – Fondateur des Négociales [9 janvier 1999]

historique

- 1988** création d'un concours interne de vente à l'initiative d'un groupe d'enseignants en négociation commerciale.
- 1991** le challenge s'ouvre à tous les étudiants en formation commerciale.
- 1993** 1ère manifestation au Palais des Congrès de Nancy
- 1998** passage du cap des 1 000 candidats inscrits
- 1999** création de l'association loi 1901 à but non lucratif "Les Négociales", autonome et indépendante de toute institution.
- 2000** passage du cap des 2 000 candidats inscrits
- 2005** 16ème édition du Challenge de Négociation Commerciale des Négociales

principe

Le jeu de rôle : une mise en situation de négociation réelle

- ▶ 1 commercial étudiant
- ▶ 1 acheteur professionnel
- ▶ 1 situation de négociation réelle
- ▶ 10 minutes pour convaincre
- ▶ 1 jury de professionnels qui évalue les performances du candidat

cibles et intérêts

les professionnels de la fonction commerciale pour :

- ▶ rencontrer et recruter leurs futurs commerciaux
- ▶ observer et évaluer les commerciaux de demain en phase de négociation (en participant en tant que jury ou acheteur) grâce à des sujets réalistes proposés par les entreprises partenaires.
- ▶ communiquer auprès d'étudiants en formations commerciales.

les étudiants en formation commerciale pour :

- ▶ rencontrer des professionnels à la recherche de commerciaux
- ▶ bénéficier des opportunités de stages ou d'emplois proposés par les professionnels présents.
- ▶ se confronter à des situations de négociations réelles et préparer leurs épreuves "scolaires".

les établissements de formations commerciales pour :

- ▶ encourager leurs étudiants à poursuivre une carrière commerciale de terrain
- ▶ tester leur enseignement commercial.
- ▶ acquérir un outil pédagogique performant dans le domaine de la formation commerciale par l'intermédiaire des cas de négociation et de la cassette pédagogique.

en chiffres

- ▶ **2000 candidats** aux qualifications
- ▶ **160 formations commerciales**
- ▶ **17 centres de qualification, + de 20 départements différents**
Besançon, Dijon, Epinal, Paris, Lille, Metz, Mulhouse
Nancy, Reims, Strasbourg, Troyes, Verdun, Lyon, Béziers
- ▶ **300 qualifiés pour les phases finales**
au Palais des Congrès de Nancy
- ▶ **10 finalistes sur scène**
- ▶ **1 seul vainqueur**
- ▶ **Des centaines d'opportunités de rencontres,
de stages et d'emplois**
- ▶ **100 organisateurs**
- ▶ **1300 professionnels** impliqués dans la manifestation
- ▶ **35 entreprises partenaires**
- ▶ **Des centaines de membres bienfaiteurs** de l'association
qui nous soutiennent chaque année

partenaires



RENAULT



Lyreco

Procter & Gamble

HILTI

revue de presse

« les Négociales, pour affûter un profil vendeur. »
Metz, Le Républicain Lorrain

« Parce que les jeunes ont besoin de se frotter aux réalités de la vie économique, Les Négociales, le concours de négociation commerciale, demeure un moment attendu par les étudiants, qui seront dans la vie active, confrontés à ces moments toujours très intenses. »

Est républicain, éd Nancy, le 24 mars 2003

« Négociales, 10 minutes pour convaincre. Un jeu de rôle très formateur. »

Metz, Républicain Lorrain, 2003

« Pour permettre à des jeunes en formation de s'évaluer dans des situations de négociation, proche de la réalité, Les Négociales ont été inventées. 120 jeunes se sont testés. »

Est Républicain, 2002

« En négociation commerciale, si la parole est d'argent, l'écoute est d'or. L'alliance des deux chez un vendeur produit la bonne réaction et engendre la vente. Pour préparer les étudiants à cette pratique, Les Négociales viennent de se dérouler à Metz. »

Républicain Lorrain, 2003

revue de presse

« Quels sont vos meilleurs souvenirs de votre apprentissage au CFA Robert SCHUMAN ?

Ma participation aux Négociales, mon résultat au BTS,... »

www.ac-nancy-metz.fr/cfa/schuman/accueil/lety.htm

« Nancy, la passion de la vente »

Est Républicain, 2003

« C'est une expérience très enrichissante où professionnels de la vente et étudiants se confrontent sur des jeux de rôles.»

« Il n'y a pas meilleur entraînement...»

« C'est une journée où l'on est porté par l'adrénaline et la satisfaction d'avoir donné son maximum pendant l'entretien. »

www.ac-nancy-metz.fr

contacts

contact presse : Arthur Christin 03.83.30.75.84

- ▶ par courrier : 20, rue de Fontenoy 54000 Nancy
- ▶ par téléphone ou par fax : 03.83.30.75.84
- ▶ par mail : mail@lesnegociales.com
- ▶ le site Internet : <http://www.lesnegociales.com>