

Les Négociales pour entrer dans le cercle national des 500 étudiants

Une étape insulaire qualificative pour un challenge national, c'est ce qui attend, samedi, une centaine d'étudiants inscrits dans les formations commerciales de l'île. Les talents de négociateurs vont parler

L'IUT et l'association Tech&Co, composée d'étudiants de la filière Techniques de commercialisation (TC), organisent ce samedi le challenge des Négociales en Corse. Cette journée sonne comme la première étape pour accéder à la finale du concours national de négociation commerciale qui se déroulera les 27 et 28 mars prochains à Nancy. Pour la deuxième année consécutive, la ville universitaire a été choisie comme centre de qualification pour toute la Corse. Ce challenge existe depuis 23 ans mais l'IUT n'y participe que depuis l'an dernier, grâce à la volonté d'une poignée d'étudiants. « Si la pre-

mière édition corse était réservée aux seuls étudiants du DUT TC, celle-ci est ouverte à d'autres filières de l'enseignement supérieur. Près d'une centaine de candidats va pouvoir se tester et se confronter à des situations de négociation quasi réelles. Dans cette bonne dynamique, nous désirons pérenniser l'événement et l'élargir à toutes les formations commerciales de l'île », insiste Jean-Sébastien Mariacchia, professeur en négociation, vente et achats à l'IUT de Corse. Réussir cette première épreuve leur permettra de « rentrer dans le cercle des 500 étudiants de France. Ce serait une belle récompense pour eux mais aussi l'occasion de promouvoir la filière et la Corse sur le Continent ».

Programme

7 h 30 : arrivée des organisateurs. 8 h 15 : arrivée des candidats. 8 h 30 : arrivée des professionnels, buffet petit-déjeuner. 9 heures : explication des Négociales et du premier cas. 9 h 30 : début des jeux. 10 heures : début des passages. 12 heures : fin des jeux. Buffet déjeuner. 13 h 30 : présentation entreprise et présentation du deuxième cas. 14 heures : début des jeux. 14 h 30 : début des passages. 16 h 30 : fin des passages, animation. 17 heures : explication du dernier cas. 17 h 30 : début des passages. 18 h 30 : résultats, cocktail, remise des prix.

Ultras motivés, les 47 étudiants en TC2 se sont investis pleinement dans l'organisation de l'événement : que ce soit pour la recherche de sponsors ou le travail de communication. Afin de resserrer les liens avec leurs camarades de première année, un système de parrainage a même été instauré. « Nous sommes une promo très unie », assure l'une des participantes.

Un tremplin vers la vie professionnelle

Les Négociales doivent leur permettre d'acquérir une certaine maîtrise et une confiance, indispensables pour exercer ce métier. Samedi, ces futurs commerciaux mettront en pratique leurs savoirs pour



Les étudiants de la filière Techniques de commercialisation de l'IUT organisent le challenge des Négociales en Corse. Première étape d'un concours national inter-universitaire. (Photo Jeannot Filippi)

être d'excellents vendeurs. Ils auront une demi-heure de préparation avant de passer devant un membre du jury et se plonger dans une situation de vente. Toute l'année, ils se sont préparés à surmonter cette épreuve à travers des jeux de rôles. « Nous sommes habitués à travailler dans l'urgence et savoir rebondir dans tous les cas. Notre objectif est d'arri-

ver à conclure la vente ou fixer un rendez-vous », commente une étudiante en 2^e année de TC. Soixante professionnels issus de différents secteurs - institutionnel, agences bancaires, commerces, créateurs d'entreprise... - viendront les juger. Une belle occasion pour ces jeunes de se faire repérer pour un stage, une alternance ou même un emploi. « L'an-

dernier à Nancy, sur les 500 concurrents présentés, la moitié se sont vus proposer une offre d'emploi, notamment pour des jobs à l'étranger. C'est une formidable opportunité », déclare le professeur qui espère voir se qualifier une vingtaine d'étudiants. Conscients de la portée que peut avoir ce concours, ces derniers ne laisseront pas passer leur chance pour re-

présenter les couleurs de la Corse lors de la finale à Nancy.

VIRGINIE PAOLI

Les partenaires des Négociales en Corse : le concessionnaire Thierry Roghe comme parrain, puis la CTC, la Société Éditoriale Vider, Laguar, Land Rover, Subaru, Rogron Automobiles, Super U Cash, TMCG Ajaccio, TAG location de véhicules, Imprimerie du Pôle, Le Délicieux de Rousseau, Ado, Géorgie, SATEP, BALMA TP de Rousseau, La Corsica de Rousseau, ETS Rossi.