



lesnégociales.com

35e édition

# Communiqué de presse édition 2024

Nous contacter :



[communication@ufip.eu](mailto:communication@ufip.eu)



04 93 19 41 21

## Quelques chiffres clés au niveau national



15000

ÉTUDIANTS  
CONCERNÉS



6000

CANDIDATS AUX  
QUALIFICATIONS



2500

PROFESSIONNELS  
IMPLIQUÉS



600

QUALIFIÉS À LA  
FINALE



400

FORMATIONS  
COMMERCIALES



300

OFFRES D'EMPLOIS, DE  
STAGE ET D'ALTERNANCES



200

ENTREPRISES  
PARTENAIRES



42

VILLES (FRANCE,  
BELGIQUE, SUISSE)



6

FINALISTES SUR  
SCÈNE

# les négociales.com

## Les partenaires



# lesnégociales.com

## C'est quoi ?

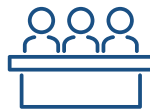
C'est un concours créé par des étudiants pour des étudiants.

**Les Négociales** est un défi de négociation commerciale. Ce challenge est sous forme de jeux de rôle.



Un acheteur professionnel de la vente

Un vendeur candidat étudiant



Un jury de professionnels



Un cas de négociation réel



10 minutes pour convaincre

Au-delà d'un **concours** de vente, le **challenge**

Les Négociales est aussi devenu un nouveau mode de **recrutement**.

Cela peut vous permettre d'identifier de futurs **collaborateurs** pour votre entreprise. C'est aussi un moyen d'accroître votre visibilité auprès des meilleurs commerciaux de demain et de développer votre **réseau professionnel**.



# lesnégociales.com

## Le déroulement

### Pour qui ?

Les Négociales sont destinés à tous les **étudiants** en **Cursus Bac +2 à Bac +5** inscrits dans une filière commerciale.



L'événement se tiendra  
le 07 Février 2024

### Pourquoi y participer ?

"Les négociables", c'est le plus grand concours **inter-école** de commerce en France.

Il permet de réunir au total **15 000 étudiants** et **2 500 professionnels** au niveau **National**.

# lesnégociales.com

## Le déroulement



L'événement se tiendra  
le 07 Février 2024



### Les différentes écoles de commerce :

Durant cette phase de phase de qualification des **Alpes-Maritimes** vous trouverez des étudiants de différents établissements :

- SKALE
- CFA Neven
- Groupe Alternance
- ESCCOM
- UFIP Business School

(Et encore pleins d'autres écoles !)

Certaines d'entre elles organiseront préalablement une présélection pour accentuer le **challenge** durant cette phase qualificative !

## La mise en place du challenge

Les principes de la phase de qualification :



Cette phase de qualification est un **jeu de rôle** entre l'étudiant candidat et le professionnel.

Les membres du jury doivent **noter** chaque candidat à l'aide de la grille d'évaluation qui vous sera attribué.

Chaque juge devra rester **impartial** en respectant l'intérêt pédagogique du challenge.



L'entretien dure **10 minutes**.

Le jeu de rôle **commence** lorsque l'étudiant rentre dans la salle.

Au bout des 10 minutes il faudra **stopper** l'étudiant puis il devra quitter la salle.

Lorsqu'il reste **2 minutes**, il faudra l'annoncer à l'étudiant afin qu'il puisse conclure sa négociation.



Suite au passage du candidat il y aura une **délibération** de 3 minutes pour chaque étudiant.

Une fois concertés, il faudra remplir une fiche d'appréciation du candidat.

Ensuite, il faudra remettre les **grilles d'évaluation** au secrétaire du jury.



Le respect du timing est très important !

## Le rôle de chaque professionnel

### L'acheteur

Donner la réplique à l'étudiant.  
Respecter le cadre du challenge.

**Respecter** les consignes données dans le cas de négociation.

**Interroger** le candidat en toute bienveillance.

### Les juges

**Évaluer** chaque candidat à l'aide de la grille d'évaluation.

Contribuer à la **fiche d'appréciation** remplie par le Président du Jury.



**Vous avez la possibilité de vous positionner sur le rôle de votre choix !**

### Président de jury

Être garant de **l'impartialité** de la notation.

Garantir le respect de la charte par les juges.

**Évaluer** chaque candidat à l'aide de la grille d'évaluation.



## Les centres de qualification

### Présentation du Négotour

### DÉCEMBRE

**Ve 1** **Suisse**  
HEIG - VD Yverdon-les-Bains

**Je 21** **Territoire de Belfort**  
ESTA Belfort

**Lu 22** **Les Négociales Pro**  
En visio-conférence

**Ma 23** **Haut-Rhin 1**  
ESGM Formation Mulhouse

**Me 24** **Saône-et-Loire**  
Groupe Alternance Mâcon

### FÉVRIER

**Je 1** **Aude**  
IUT de Perpignan

**Ve 2** **Hérault**  
Keyce Business School Perols

**Lu 5** **Moselle 2**  
NBS Metz

**Ma 6** **Puy-de-Dôme**  
ESC Clermont

**Me 7** **Jura**  
EMC Lons-le-Saunier

**Me 7** **Rhône 1**  
Campus René Cassin Lyon

**Me 7** **Alpes-Maritimes**  
UFIP Business School Nice

**Je 8** **Bouches du Rhône**  
IUT Aix-en-Provence

**Je 8** **Gard**  
Campus CCI Nîmes

**Ve 9** **Vosges**  
IUT Epinal

**Lu 12** **Moselle 3**  
Campus de la Salle Metz

**Ma 13** **Vaucluse**  
Erudis Avignon

**Me 14** **Doubs**  
UFA Jeanne d'Arc Pontarlier

**Me 14** **Rhône 3**  
Sciences-U Lyon

**Je 15** **Allier**  
IUT Clermont Auvergne, Département IC Moulins

**Je 15** **Nord-Pas-de-Calais**  
IAE Lille

**Ve 16** **Haute-Vienne**  
Groupe Alternance Limoges

**Lu 19** **Moselle 4**  
IUT Yutz

**Ma 20** **Belgique**  
HEPL Liège

**Me 21** **Paris 1**  
C3 Groupe Antony

**Me 21** **Loiret**  
C3A Orléans

**Je 22** **Ille-et-Vilaine**  
Rennes School of Business

**Je 22** **Bas-Rhin**  
EM Strasbourg

**Ve 23** **Meurthe-et-Moselle 3**  
ESNA Business School Nancy

**Ve 23** **Var**  
IUT Toulon

**Lu 26** **Euridís**  
En visio-conférence

**Ma 27** **Aube**  
Groupe Saint Joseph La Salle Troyes

**Me 28** **Moselle 5**  
BPC-ESC Freyming-Merlebach

**Je 29** **Haut-Rhin 2**  
TIHS Mulhouse

### JANVIER

**Ma 9** **Moselle 1**  
IUT de Metz

**Me 10** **Meuse**  
Lycée Raymond Poincaré Bar-le-Duc

**Je 11** **Côte d'or**  
SmartCampus CCI MBB Dijon

**Ve 12** **Martinique**  
Keyce Academy Fort-de-France

**Me 17** **Meurthe-et-Moselle 1**  
CCI Formation EESC Laxou

**Je 18** **Calvados**  
E2SE Business School Caen

**Je 25** **Dordogne**  
CCI Dordogne Boulazac

**Je 25** **Meurthe-et-Moselle 2**  
ICN Business School Nancy

**Ve 26** **Gironde**  
MWay Bordeaux

**Lu 29** **Les Négociales Pro**  
En visio-conférence

**Me 31** **Rhône 2**  
Campus Saint-Irénée Lyon

### MARS

**Ve 1** **Haute-Garonne**  
Keyce Toulouse

**Me 6** **Paris 3**  
ICD Business School Paris

**Me 27** **FINALE**  
Centre des congrès Epinal

**Je 28**