

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Mars 2013

Concours de Négociation EM Normandie 2013 19 et 20 mars 2013

Les 19 et 20 mars 2013, 150 étudiants, issus des plus Grandes Ecoles de Commerce et de l'Université, ont rendez-vous avec des professionnels de la vente et du recrutement, pour tester leurs talents de négociateurs, à l'hôtel du Golf Barrière, à Deauville. Bien plus qu'un traditionnel forum, il s'agit d'un véritable rendez-vous de recrutement : en 2012, près de 40% des étudiants ont reçu une proposition à l'issue de ce concours et tous ont tissé un réseau ciblé et dynamique avec les professionnels présents.

En quête de nouveaux talents commerciaux, toujours recherchés malgré le contexte de crise économique, Canon, le groupe Carrefour, Hilti, HP, Kraft Foods, Oracle, la Société Générale et Whirlpool sont, cette année, les partenaires de l'événement.

Le principe du concours

- 150 candidats français et étrangers, en dernière année de Master dans une Grande Ecole de Commerce ou en Université (filière vente et négociation), viennent se mesurer à des professionnels de la vente et des achats. Le challenge : convaincre, en 20 minutes, un Directeur commercial ou un Directeur des achats de référencer un produit ou une prestation de service. L'échange se déroule devant un jury de 5 à 10 professionnels, chargés d'apprécier leurs aptitudes de négociation, leur capacité de conviction et leur approche générale du client.
- 8 filières de négociation au choix :
 - Agroalimentaire : Kraft Foods
 - Banque : Société Générale
 - Electroménager : Whirlpool
 - Grande distribution : Groupe Carrefour
 - High-tech : Oracle
 - Industrie : Hilti
 - Informatique : HP
 - Solutions d'impression : Canon

A l'issue du concours, 3 lauréats sont récompensés par filière. Le concours ayant avant tout une visée pédagogique, les candidats ont, au terme de cette rencontre, l'opportunité de s'entretenir avec les membres des jurys pour « débriefer » sur leur prestation.

Des objectifs « gagnant – gagnant »

▪ Du côté des candidats

Le Concours de Négociation est un exercice pédagogique original et très formateur pour les étudiants qui testent ainsi leur potentiel.

Il leur donne également l'opportunité de nouer des contacts professionnels privilégiés en vue de recrutements. En 2012, 40% des étudiants ont reçu une proposition d'embauche à l'issue du concours.

▪ Du côté des entreprises

Le Concours de Négociation est une occasion idéale pour les partenaires de développer leur visibilité auprès du monde étudiant et de valoriser les carrières commerciales de leur entreprise. Rassemblant des candidats à fort potentiel, il constitue pour elles un vivier de recrutement performant.

▪ Du côté de l'EM Normandie

Le Concours de Négociation renforce le dispositif de formation de l'EM Normandie dont la vocation première est de former des commerciaux. En atteste l'enquête d'insertion réalisée auprès des diplômés 2012 qui souligne que 1/3 d'entre eux évoluent vers des fonctions commerciales. Elle sensibilise, en parallèle, les candidats aux métiers de la vente et entend effacer ainsi les aprioris sur ces fonctions, trop souvent perçues comme peu attractives mais pourtant au cœur des stratégies de développement et, par conséquent, pleines d'avenir.

Le programme

Mardi 19 mars 2013

9h00 : Accueil des partenaires et des candidats

9h45 : Mot d'accueil

10h30 : Séminaire de formation par filière sur les techniques de vente animé par les partenaires.

Remise des cas de négociation aux candidats

12h15 : Déjeuner

13h30 : Reprise du séminaire de formation

19h30 : Dîner de Gala

Mercredi 20 mars 2013

8h00 : Début des négociations

10h00 : Forum

Les partenaires de la manifestation sont à disposition des candidats pour des entretiens individuels, en dehors des négociations

12h00 : Déjeuner

13h30 : Reprise des négociations et poursuite du Forum

15h15 : Délibérations finales des jurys

16h00 : Cérémonie de remise des prix

17h30 : Cocktail de clôture

Pour recevoir des informations complémentaires, interviewer des entreprises partenaires, des étudiants et les organisateurs :

Aurélie MAUVIET, Attachée de Presse

Tél. : 02 31 45 35 05

E-mail : a.mauviet@em-normandie.fr