

Expérience *Durant deux semaines, les étudiants se sont transformés en commerciaux et ont proposé les produits d'entreprises partenaires à de véritables clients.*

Vente sur le terrain pour les étudiants d'Imea



← 3 des 22 étudiants ont été retenus pour la finale.

Vingt-deux étudiants de 2^e année d'Imea Affaires Internationales ont participé dernièrement à un Training Vente, c'est-à-dire la mise en situation réelle de vente de produits d'une entreprise. Cinq PME de l'agglomération bisontine avaient joué le jeu - Offset, SVB, Paru Vendu, Tirep Buro+ et Elixir Média - et confié la prospection de nouveaux clients aux jeunes munis d'un produit spécifique. Hervé Holderer, spécialisé dans l'animation des forces commerciales de PME, a assuré leur préparation : « Nous avons établi une démarche commerciale en les accompagnant dans la construction de leurs argumentaires et de leurs fichiers. C'est une étape indispensable avant d'aller chez les clients ! » Sur le terrain, Laurence Courvoisier, intervenante de marketing et de techniques de négociation, est dans la position du responsable de la force de vente qui accompagne, encadre et évalue les performances

des jeunes commerciaux. Durant deux semaines, en binôme, les étudiants prospectent donc de nouveaux débouchés pour le compte des cinq entreprises.

Se dépasser pour convaincre

Elodie, 19 ans, a participé à l'expérience : « C'était stressant. On n'est plus en cours avec du temps pour réfléchir avant de répondre. Il faut être percutant, trouver les bons arguments et obtenir le

marché. Notre binôme a réussi à avoir 2 rendez-vous qualifiés mais on a bien fait une trentaine de contacts « sauvages » en se présentant spontanément. Et là, il faut savoir se dépasser pour convaincre. »

À l'issue de l'opération trois d'entre eux sont retenus pour participer à la finale, sélectionnés sur leurs résultats et la qualité de leur argumentaire : Rodolphe Bouherec, Florian Jacquard et Anthony Muscillo. Le 20 avril devant dix dirigeants commerciaux de France (DCF) les trois finalistes sont placés une dernière fois en situation devant un DCF dans le rôle de l'acheteur. C'est Rodolphe Bouherec, 22 ans, qui a remporté la finale et reçu des mains de Henri Chague, Président des DCF de Besançon le trophée destiné à récompenser la meilleure performance et un chèque de 100 euros. « Je ne suis pas timide. Je me suis considéré non comme un étudiant mais comme un commercial. Je devais vendre des fournitures de bureau, j'ai réussi à atteindre 3 100 euros avec 5 clients et une quinzaine de nouveaux comptes ont été ouverts pour l'entreprise qui m'employait. »

Bachelor Imea Affaires Internationales : un diplôme attractif

Fruit du partenariat signé entre le CCI du Doubs et ICN Business School, le Bachelor Imea Affaires internationales - Bac +3 - sera en place dès la rentrée 2009. La formation, à forte coloration internationale avec 2 semestres à l'étranger, prépare soit à l'entrée dans la vie active, soit à la poursuite d'études vers un Master, qui sera proposé dès 2010.

Le Bachelor est un diplôme opérationnel intermédiaire entre les études courtes, en deux ans après le bac, et les études longues, en cinq ans et de plus en plus apprécié par les PME et les TPE.

Tél. 03 81 25 25 25 ou www.imea.info