

Communiqué de presse - 22 avril 2013



Journée de la Vente de l'IAE Lyon : les résultats du 1^{er} Challenge de négociation

La 11^{ème} Journée de la Vente, organisée par les étudiants du Master Vente et Management Commercial de l'IAE Lyon - Université Jean Moulin Lyon 3, s'est déroulée le 17 avril dernier dans le cadre prestigieux du Château de Montchat (Lyon 3^e). Au programme de l'édition 2013 : l'organisation du 1^{er} Challenge de Négociation, ouvert à tous les étudiants lyonnais.



Candidats, jurys et organisateurs réunis.

L'objectif de la journée était de mettre en relation des étudiants et des professionnels autour d'un cas pratique de négociation sur le thème de la Vente Complexe. Au total, ce sont 17 candidats issus de diverses formations de Lyon - BTS MUC et NRC, Licences professionnelles, Licences générales, Ecoles de Commerce et Masters – qui ont participé à cette journée.



Candidats et jurys en pleine négociation

Les meilleurs candidats ont eu jusqu'à 3 tours de 20 minutes de négociation face aux différents jurys pour traiter toutes les étapes d'une vente complexe et monter sur le podium.

Les 7 jurys présents étaient composés chacun d'un intervenant de l'IAE Lyon, d'un ancien du Master Vente et Management Commercial et d'un professionnel issu des entreprises partenaires de la journée.

Les lots décernés aux lauréats ont été remis par Aosis Formation et Auchan St Priest pour le 1^{er} lot, Caixa Geral De Depositos pour le 2^{ème} lot et Expectra pour le 3^{ème} lot.

LES LAUREATS DU CONCOURS :

- **1^{er} : Florent MARTIN - Master 1 Marketing et Vente - IAE Lyon**
 - Heureux gagnant d'une journée de coaching offerte par le cabinet de formation AOSIS ainsi que d'un écran plat LG 60cm offert par Auchan Saint-Priest
- **2^{ème} : Thomas VIDAL - BTS Négociation relation Client - Lycée La Martinière Duchère**
 - Séjour d'une nuit parmi 120 châteaux/manoirs de France
- **3^{ème} : Fabrice GERMAIN - Master 1 Marketing et Vente - IAE Lyon**
 - Appareil photo numérique 20MP

La journée s'est terminée par une intervention de conclusion de Michel BROUSTE, expert en vente complexe et ingénierie d'affaires, sur le thème de la vente complexe. Tous les invités de la soirée ont pu ensuite partager un moment de détente autour d'un cocktail.



Vincent CRISTALLINI et Georges AUBLE, Responsables du Master Vente et Management Commercial (à gauche) et Michel BROUSTE (à droite).

Contacts Presse :

Loup MOIROUD, Pilote projet
Master 2 Vente et Management Commercial - IAE Lyon
Tél : 06 700 74 700 - loup.moiroud@gmail.com

Catherine PARMENTIER, Responsable Communication
IAE Lyon
Tél : 04 78 78 71 49 - 06 72 57 34 00
catherine.parmentier@univ-lyon3.fr - <http://iae.univ-lyon3.fr>