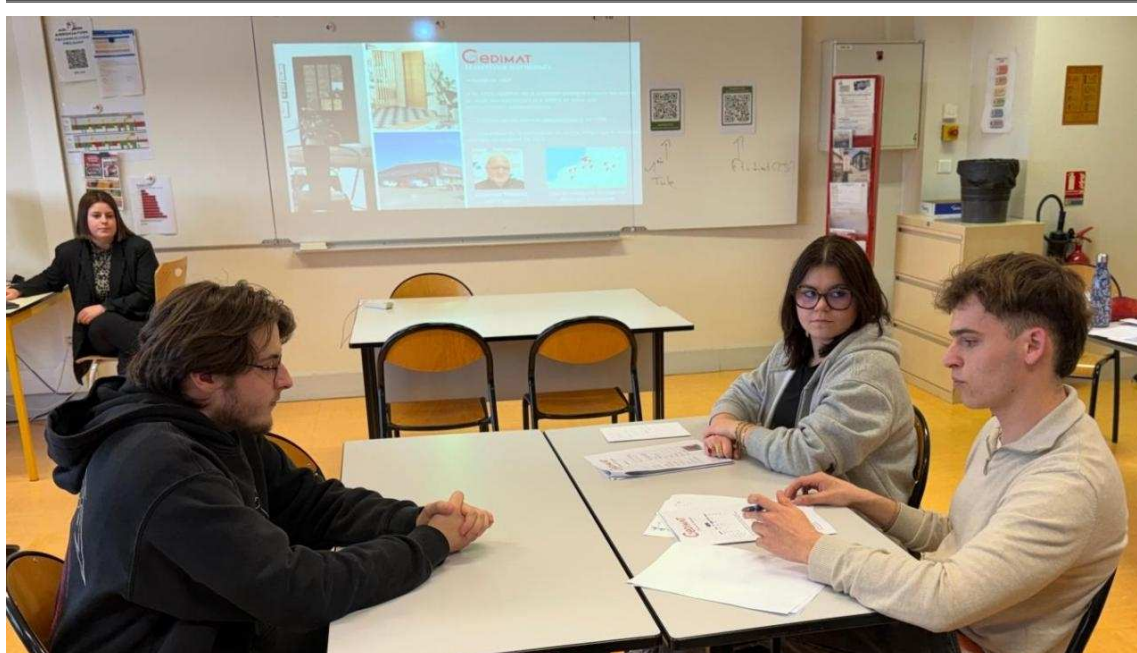


panorapresse.ouest-france.fr

Fécamp. Des étudiants du lycée Maupassant ont testé leurs talents de négociateurs

~2 minutes



Louna et Liam, étudiants en BTS CCST, ont joué le rôle de vendeurs pour une grande enseigne de bricolage. | Paris Normandie

Au lycée Maupassant de Fécamp, les étudiants du BTS CCST ont participé à la 12e édition des Trophées de la formation. Une journée pédagogique durant laquelle les élèves ont été placés en situation réelle de négociation commerciale.

Au lycée Maupassant de Fécamp, les étudiants du BTS CCST (Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques) ont participé à la 12e édition des Trophées de la formation. Cette journée pédagogique met les étudiants de première et de deuxième années en situation professionnelle.

Autour d'épreuves mêlant connaissances, créativité et compétences commerciales. Anciennement appelé BTS technico-commercial, ce diplôme forme en deux ans des spécialistes de la vente de solutions techniques destinées aux entreprises. Notamment dans les secteurs de l'énergie, de l'environnement, de l'industrie ou encore de l'automobile.

«Les étapes clés d'une négociation commerciale»

Six cas de négociation préparés par les étudiants de deuxième année ont été joués en conditions réelles. Les étudiants de première année ont endossé le rôle de vendeurs, accompagnés par leurs aînés, tandis que les deuxièmes années ont incarné les clients.

« Cet exercice permet de reproduire les étapes clés d'une négociation commerciale : identification du besoin, argumentation technique et conclusion de la vente », explique Corinne Rubin, professeure. Des élèves de Terminale ont assisté également aux échanges, afin de découvrir concrètement les métiers auxquels prépare la formation.