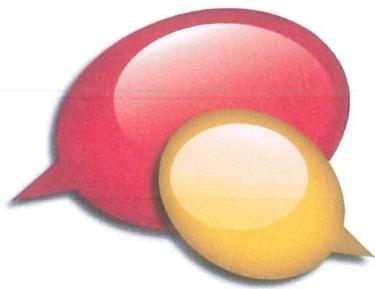


BUDGET PREVISIONNEL CHALLENGE LES NEGOCIALES 2016

DEPENSES				RECETTES			
Libellé	Qté	Unitaire	Montant	Libellé	Qté	Unitaire	Montant
Dépenses de fonctionnement				Ressources propres			
<i>Frais de fonctionnement</i>							
Fournitures bureau, consommables	1	100,00	100,00	Inscriptions candidats	300	10	3 000
Badges	1	20,00	20,00	Recettes cafeteria	1	300	300
Bloc Note	500	0,50	250,00				
Frais de transport (présent° ecoles)	1	200,00	200,00				
Stand forum emploi	5	104,00	520,00				
<i>Frais Centre de Qualification</i>				<i>Partenariat Forum Emploi</i>			
Location Palais des Congres	1	11224,60	11224,60	Forum Emploi	5	400	2 000
<i>Frais de restauration</i>				<i>Frais de restauration</i>			
Fournitures alim petit dej pro	100	1,00	100,00				
Fournitures non alim petit dej pro	1	45,00	45,00				
Traiteur	100	10,00	1000,00	Participation des professionnels	50	15	750
Vin déjeuner professionnels	1	103,00	103,00				
Sandwichs déjeuner candidats	300	3,65	1095,00	<i>Subventions demandées</i>			
Boisson déjeuner candidats	300	0,42	124,50				
Dessert déjeuner candidats	300	1,00	300,00	Conseil Régional	1	3 500	3 500
Cafeteria candidats	1	100,00	100,00	Conseil Général	1	3 500	3 500
Cocktail cloture	1	110,00	110,00	Grand Dijon	1	3 500	3 500
<i>Soiree étudiante</i>							
Materiel soiree - colle	1	20,00	20,00				
SPRE	1	190,00	190,00				
SACEM	1	278,00	278,00				
Communication - Flyers	5000	0,02	100,00				
Communication - Affiche	250	0,75	187,50				
<i>Finale Nationale</i>							
Tee shirt finalistes et orga	46	7,00	322,00				
Dépenses valorisées				Recettes des partenariats			
<i>Centre de Qualification</i>				<i>Partenariats logistique</i>			
Communication spot Fun Radio	1	1000	1 000	Partenariat Fun Radio	1	1 000	1 000
Location vidéo projecteur	1	350	350	Partenariat Images et Images	1	350	350
Frais de photocopies N&B	1	700	700	Partenariat Konica Minolta	1	700	700
Petit déjeuner candidats café	2	15	30	Partenariat Segafredo	500	1	250
Viennoiseries petit dej pro	100	1	100	Partenariat Boulangerie Sieurac - T	100	1	120
Matériel soirée - hétylotest	1	50	50	Partenariat Association Prévention	1	50	50
Lots mini finale	1		7 232	<i>Partenariats lots mini finale</i>			
Sous-total			25 852				7232
Frais de gestion							
Frais de gestion divers	1	150	150				
Divers et imprévus							
Divers et imprévus	1	250	250				
Total passif			26 252	Total actif			26 252



lesnegociales.com
Côte-d'Or

09 Février 2016
Palais des Congrès
de Dijon

DOSSIER
PARTENARIAT

27^e Challenge de Négociation Commerciale

**Facilitateur de rencontres entre étudiants et
professionnels de la fonction commerciale**

Centre de Qualification de Côte-d'Or

28 Bd Henri Bazin – 21300 Chenôve – lesnegociales.dijon@gmail.com – www.lesnegociales.com

L'ASSOCIATION ET LE PRINCIPE

* Association de type loi 1901 à but non lucratif

Association nationale : créée en 1989 à Nancy

Association locale : créée en 2001 à Dijon

**Challenge organisé par des étudiants pour des étudiants
encadrés par des professionnels du métier et des enseignants**

* Principe :

- 1 commercial étudiant
- 1 acheteur professionnel
- 1 situation de négociation réelle proposée par une entreprise partenaire
- 10 minutes pour convaincre
- 1 jury de professionnels qui évaluent

* Bénéfices pour les étudiants :

- Rencontre de professionnels du métier de la vente
- Expérience de terrain supplémentaire
- Mise en pratique de la théorie enseignée en cours

* Bénéfices pour les professionnels :

- Evaluation des candidats sur une situation de négociation réelle
- Possibilité de recruter en direct et après la manifestation (base de données de CV étudiants)
- Rencontres d'autres professionnels et formateurs locaux et nationaux



LA MANIFESTATION EN CHIFFRES

* Au National :

- 15 000 étudiants concernés
- 5 000 candidats aux qualifications
- 400 formations commerciales
- 500 qualifiés pour la phase finale
- 10 finalistes
- 1 seul vainqueur
- Plus de 40 centres de qualification

* En Côte d'Or

- 300 candidats
- 100 professionnels
- 16 formations différentes
- 80 entreprises
- 30 finalistes pour les phases finales
- Le Forum Emploi: un espace dédié aux rencontres et au recrutement

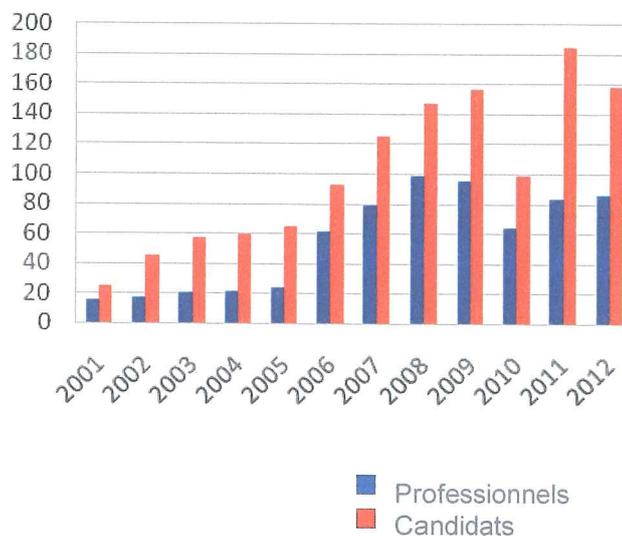


Objectif principal : rencontres et recrutement

La preuve principale des différents débouchés positifs liés au Challenge les Négociales

est la fidélité de nos partenaires

qu'il s'agisse des professionnels, des partenaires ou des écoles.



LES FORMATIONS

* 13 établissements de Côte d'Or et Saône et Loire

- CCI Formation
- Distrisup
- Dijon Formation
- Groupe Saint Bénigne
- ESC Dijon
- IUT Dijon Gaco
- IUT Le Creusot
- IAE
- Lycée Le Castel
- Lycée René Cassin
- Lycée Lucie Aubrac Davayé
- Lycée Viticole Beaune
- MFR Grandchamps

* Une grande diversité de formations commerciales

- BTS Assurance
- BTS Banque
- BTS Management des Unités Commerciales
- BTS Négociation et Relation Client
- BTS Tech de Co Boissons Vins Spiritueux
- Ingénieur Commercial
- DUT Tech de Co BTP
- Licences professionnelles
- Master

LES PROFESSIONNELS

* Des professionnels issus d'entreprises locales et nationales

* Des professionnels souhaitant recruter, communiquer et partager leurs connaissances

Professionnels et formations commerciales renouvellent leur participation d'année en année, preuve du succès de la manifestation

LES PARTENAIRES

* Partenaires Nationaux – Partenaires Cas

- Ces entreprises proposent 8 cas de négociation du Challenge (3 cas lors des Centres de Qualification Régionaux, 5 lors des phases finales)
- Des cas variés, tirés des véritables problématiques de ces entreprises



* Partenaires Locaux – Partenaires Premiers

- Soutien logistique, matériel ou financier en amont et pendant la manifestation pour améliorer son déroulement et l'accueil des étudiants et professionnels



* Partenaires Locaux – Forum Emploi

- Espace dédié pour favoriser les rencontres entre les participants
- Les entreprises présentent leurs activités, leurs propositions de stages et d'emplois
- Les étudiants présentent leurs CV aux entreprises



LES PARTENAIRES

* Partenaires Locaux – Partenaires Institutionnels

- Promouvoir le dynamisme économique et associatif de la Côte d'Or
- Valoriser auprès des participants l'accompagnement d'un projet étudiant par les collectivités



LA MISE EN AVANT DES PARTENAIRES

* Les Supports de Communication de la Manifestation

- En fonction du niveau de partenariat, le logo de nos partenaires est mis en avant à travers les moyens de communication de l'Association:
 - Dossier de presse: distribution à l'ensemble de nos contacts
 - Bloc-notes, programmes: 400 exemplaires le jour de l'événement
 - Affiches: au sein du Palais des Congrès le jour de l'événement
 - Diaporamas: diffusion le jour de l'événement

* Votre Communication en lien avec la Manifestation

- Nous sommes à votre écoute pour réaliser la communication la plus en phase avec vos souhaits, avant, pendant et après la manifestation
 - Banderoles, affiches, kakémonos
 - Plaquettes mise à disposition des professionnels et/ou des étudiants
 - Discours, intervention, présentation de votre société/collectivité
 - Remise des prix lors de l'annonce des qualifiés pour la Finale Nationale
- Toute autre idée sera considérée avec le partenaire