BENJAMIN PIERRE
Formateur en Négociation commerciale

54 ans - Permis de conduire
- BERCK (62600) France

+33 (0)6 29 89 11 14
bpierre@ateliers-achats.com

Auteur de l'ouvrage : "Vocation Acheteur" disponible à la vente à la FNAC, AMAZON, STUDYRAMA;;;

Intervention France : BORDEAUX, LILLE, PARIS, LYON, AIX-LES-BAINS, LAVAL...

*Contrat de sous-traitance ou salarié
*Optimisation des coûts :
- Abonnement SNCF : Fréquence 2nde classe France Entière sur 1 an :
- Hébergement via Airbnb (chez l'habitant)

Me contacter pour offre et déplacements

Clients : Organismes de formation, industries, écoles (SKEMA, CCI Paris, Institut Léonard de Vinci, ISAT, Université d'Evry, Université de Bourgogne, Novancia, CCI Grand Nord...)....

Formations métier pour monter en compétences vos collaborateurs
Mon téléphone : 06 29 89 11 14

Expérience multi-sectorielle : santé, industrie, télécommunication, informatique, portuaire, agro-alimentaire, média, éditions, aérospatial....

EXPÉRIENCES

Formateur négociation
Groupe de Média/Publicité - Décembre 2019

- Comment négocier et décomposer les prix pour s'adapter face à un acheteur
- comment bien vendre un site internet à 1 M€
- Comment travailler en TCO (Total Cost of Ownership)
- Travailler sur les concessions et les différents leviers

Formateur négociation commerciale - Assurance
Groupement d'assurances - Octobre 2019

10 commerciaux, inspecteurs assurance, techniciens, conseillers clientèles

Enseignant Négociation Commerciale (MBA1)
ESC AMIENS - Janvier 2017 - Vacataire - AMIENS - France

Classe de 6 étudiants

Formateur Négociation commerciale
ORGANISME DE FORMATION - Décembre 2016 - Freelance - BORDEAUX

- Contexte de la négociation BtoB
- Connaître et dérouler son cycle de vente,
- Elaborer une grille de négociation,
- Déjouer les techniques des acheteurs professionnels,
- Maitriser les techniques de closing efficace,
- Formaliser l'accord,
- Développer la relation avec ses clients et anticiper les renégociations,

FORMATIONS

HEC PARIS - CESA ACHATS - Stratégie achats, Pilotage et performance
HEC PARIS - EXECUTIVE EDUCATION (FORMATION POUR DIRIGEANTS)
Avril 2010 à décembre 2010

Développer une approche stratégique, dynamique et proactive, de la fonction Achats.
Renforcer ses compétences managériales de dirigeant.
Benchmarker les pratiques et performances d'autres entreprises en matière d'achats.
Réaliser un autodiagnostic et définir un plan d'action opérationnel directement applicable.
Audit/Diagnostic Achats d'un Centre Hospitalier en Belgique et proposition d'actions (cf. expériences)

- Synthèse et plan d'actions.

Formateur Négociation Commerciale

ORGANISME DE FORMATION - Septembre 2016 - Freelance - MARCQ EN BAROEUL - France

- LA PLACE DE LA NÉGOCIATION DANS LA “STRATÉGIE COMMERCIALE”
  - Acheter, vendre, marchander, négocier : différences et similitudes
  - Les qualités essentielles d’un bon négociateur
- LES BASES DE LA NÉGOCIATION
  - Les conditions préalables à la négociation
  - La préparation de la vente et de la négociation
  - La négociation comme moyen d’action
  - L’analyse du “style de négociation” de l’interlocuteur
  - La préparation d’une stratégie de repli
- LES STRATÉGIES DE NÉGOCIATION
  Échec, domination, compromis ou accord commun
- QUELQUES OUTILS POUR PRÉVENIR OU DÉBLOQUER DES SITUATIONS HABITUELLES MAIS
  TENDUES
  - Traiter les désaccords et les objections
  - “Jouter” : détecter et utiliser les arguments réversibles, transformer les objections en arguments
  - Annoncer, vendre et défendre son prix, réagir face à une demande de remise
  - Réagir en cas de : passivité, agressivité ponctuelle ou systématique, refus absolu, exigences ou
    marchandages abusifs

Formateur réussir ses présentations commerciales

ORGANISME DE FORMATION - Juin 2016 - Freelance - PARIS - France

- PRÉPARER DES PRÉSENTATIONS COMMERCIALES • Connaître et cibler les attentes des clients, • Adapter sa présentation aux attentes, • Tenir compte des contraintes, du contexte et du temps imparti, • Concevoir et réaliser des présentations percutantes, • Penser l’espace, • Faire bon usage des typographies pour renforcer son message, • Communiquer en couleur, • Utiliser efficacement les images, • Simplifier les chiffres, • Jouer sur le poids des mots,
- COMMUNIQUER EFFICACEMENT L’INFORMATION SOUHAITÉE •Élaborer une stratégie de présentation, •Structurer sa présentation pour captiver l’attention du client, •Fournir les éléments essentiels pour obtenir l’effet souhaité, •Savoir écouter, •Devenir maître dans l’art de poser et répondre aux questions, connaître et comprendre son client : cerner ses motivations et ses besoins • Les types de questions : ouvertes, fermées, alternatives informatives, suggestives, relais, miroir...
- DEVENIR UN PRESENTATEUR CONFIANT ET COMPETENTS :
  Soigner son apparence • Trouver sa force et sa stabilité par ses appuis • Prendre conscience du pouvoir de la voix, la modulation, des pauses, • Aller à l’essentiel • Maîtriser son trac • Garder son calme et la maîtrise de la situation par la respiration
- TRAVAIL SUR LA CONFIANCE EN SOI • Faire émerger ses atouts • Rechercher ses ressources par la visualisation • Apprendre à gérer son émotivité • Accepter la prise de risque • Savoir oser, sortir de ses préjugés

Accompagnateur VAE

CFA LÉONARD DE VINCI

Novembre 2015

Cadre et fonctionnement (groupe et démarche)
-Les acteurs en VAE : Rôles, places et enjeux
-Le référentiel des compétences
-La temporalité de l’accompagnement
-Les conditions d’exercices de son activité
-Les étapes de l’accompagnement
-La contractualisation de l’accompagnement

Mastère Spécialisé: Innovation Technologique & Management de Projet

ESIEE PARIS

Septembre 2000 à octobre 2001

8ème promotion
Formation dense de 6 mois orientée sur : Le management de projet, le management d'équipe, le cost-control, le lancement de nouveaux produits, marketing industriel, l'innovation technologique, les outils de programmation, les outils de suivi projet

Diplôme Ecole de commerce en Finance et International

ECOLE DE MANAGEMENT ESA3 PARIS

Octobre 1998 à septembre 2000

Formation avec 2 spécialisations Majeure : finance d'entreprise (contrôle de gestion, comptabilité approfondie, finance des marchés) et Mineure : Commerce International (Technique du commerce extérieur, droit international privé...)

Réussir efficacement son ingénierie pédagogique

EVE ARMANT CONSEIL

Juin 2013

Réussir efficacement son ingénierie pédagogique : (2 jours de formation)

Formateur : Gérer les conflits avec les acheteurs par la négociation raisonnée

ORGANISME DE FORMATION - Septembre 2015 - Freelance - GUERVILLE - France

- Comprendre le principe de la négociation raisonnée
- Comprendre ses réactions spontanées dans les négociations difficiles
- Savoir développer une intelligence émotionnelle
- Comprendre l'intérêt de favoriser une négociation gagnante/gagnante
- Développer une relation de confiance avec son interlocuteur acheteur
- formateur en sous-traitance

Formateur Négocier avec les acheteurs et les prescripteurs

ORGANISME DE FORMATION - Juillet 2015 - Freelance - PARIS - France

- Préparer et conduire une stratégie d'influence et des négociations efficientes
- Développer sa force de conviction et son influence dans les négociations complexes et longues
- Savoir convaincre ses prescripteurs
- Sortir de situations de négociations bloquées par la négociation raisonnée
- formateur en sous-traitance

Formateur Manager une équipe commerciale

ORGANISME DE FORMATION - Juillet 2015 - Freelance - PARIS - France

- S'approprier et appliquer les bonnes pratiques de communication auprès des équipes commerciales pour conduire et intégrer le changement
- Structurer sa pratique à travers l'acquisition d'outils managériaux opérationnels pour renforcer son positionnement de manager d'équipe commerciale
- Se doter de techniques concrètes pour entretenir et fabriquer un processus de motivation d'équipe
- Définir des objectifs , les décliner en plan d'actions d'équipe et individuels
- formateur en sous-traitance

Formation "Re-négocier ses contrats"

Chambre de Commerce et d'Industrie du Hainaut (Mons) - Mars 2014 - Freelance - MONS - Belgique

- Formation en co-animation
- Renégociation de ses contrats appliqué au Code Civil Belge

Dirigeant / Fondateur

Coach Achats & Consulting - Juillet 2010 à juillet 2014 - Freelance - LILLE - France

- Audit d'organisation achats et spend analysis (12 M€)
- Analyse des processus achats et plan d'action
- Travail sur dossiers techniques achats de 7K€ à 100 K€
- Formateur achats
- Création d'une équipe de consultants séniors et formateurs
- Création de 3 sites internet (Anglais, Français)
- Animation sur Facebook, Twitter, Linkedin, Viadeo,

Master Coach (Certification internationale en Corporate & Life Coaching)

INSTITUT DE COACHING INTERNATIONAL (GENÊVE)

Mai 2011 à novembre 2011

Session du Week-end à Bruxelles
Institut d'Alain CAYROLL
Faire évoluer le style de management dans l'entreprise,
Une formation pour savoir s'écouter et écouter les autres,
Devenir Coach Professionnel et proposer ce type de prestation aux cadres dirigeants.
A ce jour : >30 coachings : > 10 témoignages d'accompagnements sur http://www.eleveurdetalents.com/temoignages

PORTFOLIOS

Ouvrage : VOCATION ACHETEUR

Comment la fonction achats a t-elle été créée ? À quels puissants objectifs répond-elle ? impératifs économiques vitaux pour la vie et la compétitivité de chaque entreprise, exigences de croissance interne et externe... Cet ouvrage s'adresse à tous ceux, étudiants et professionnels, qui souhaitent se tourner vers ce métier passionnant, mais aussi approfondir leur vision des achats, se perfectionner et apprendre à se connaître afin d'exercer au mieux cette fonction.

Ce livre, enrichi de nombreux témoignages de professionnels de grandes entreprises privées et publiques, présente de façon détaillée et pédagogique les différentes étapes du processus achats et son évolution, voire sa mutation, ainsi que les aspects fondamentaux de la relation humaine, ciment indispensable pour construire des relations respectueuses, pérennes et de confiance entre les différents acteurs de la fonction achats.

- Visite et prospections des salons professionnels (Salon du transport et de la logistique à Liège, Salon de l'aéronautique au Bourget)
- Rédaction d'article (Comment réduire ses coûts quand on est une TPE : iledefrancenews.org
- Animation d'un atelier sur la mutualisation des achats (Club Entreprendre du Nord)
- Préparation de formation "Renégocier ses contratsr' pour la CCI du Hainaut Belge
- Contrats gagnés et suivi clientèle (Organisme public, aéronautique, ferroviaire, santé..)
- Coaching de salariés acheteurs et responsable achats en transition professionnelle

Manager Consultant

COACH ACHATS & CONSULTING - Depuis juillet 2011 - Freelance - LILLE / LE TOUQUET-PARIS-PLAGE - France

- Création d'un pôle de consultants, coach, formateurs indépendants de 10 à 40 ans d'expériences
- Expertise en optimisation des dépenses,
- Optimisation logistique (mise en place de stock de consignation, optimisation de flux logistique)
- Resourcing de produits ou service,
- Diagnostic Achats et proposition de leviers d'économies
- Développement commercial de l'activité dans le Nord/Pas-de-Calais (Côte d'Opale, Région Lilloise), Belgique.
- Recrutement par approche directe et chasse de têtes dans les achats et la supply-chain,
- Proposition de formation inter et intra en individuel ou collectif.
- Coaching d'équipe ou de salariés dans les achats
- Gestion des conflits,
- Amérioration de la communication interne (directions opérationelles), externe (fournisseurs et clients),
- Gestion du stress

Délégué Régional Nord/Pas-de-Calais

Fédération des Auto-entrepreneurs - Juillet 2012 à juillet 2014 - Bénévolat - Lille - France

- Communiquer sur le régime de l'auto-entreprise
- Développer des partenariats en région
- Communiquer auprès des pouvoirs publics sur le régime
- Répondre aux interviews locales (ICF Lille)
- Apporter des éléments tangibles pour les porteurs de projets
- Représenter la Fédération et participer aux évènements : salon de l'entreprise, les assises de l'auto-entreprises...

Business Manager

De Valck Consultants - Janvier 2008 à 2009 - Bruxelles - Belgique

- Sourcing candidats (Belgique et France)
- Recherche de projets clients
- Préparation des consultants au rdv client
- Suivi Consultant et client
- Périmètre d'intervention : Belgique wallonne et Nord/Pas-de-Calais

Site web

http://librairie.studyrama.com/produit/3794/9782759032884/Vocation%20acheteur

Date de création

24 sept. 2016

Coach Professionnel Certifié

ELEVEUR DE TALENTS - Depuis janvier 2007

- http://www.eleveurdetalents.com/temoignages/
- COACHING DE PRISE DE POSTE :
- Acheteur - de la recheche à la prise de fonction : (2) - 40 et 34 ans
- Responsable achats - recherche de poste : 40 ans,
- COACHING DE DIRIGEANT (TPE/PME)
- Renforcement des limites, asseoir ses positions et se donner de la visibilité (1) - 45 ans
- COACHING EN PERFORMANCE ACHATS :
- Sécuriser ses achats et mise en place d'outils achats : (1) : 35 ans,
- Optimiser son temps et prioriser ses actions (1) : 40 ans

COMPÉTENCES

Ingénierie pédagogique / Ecoute

- Formateur
- Aime transmettre la connaissance
- Réalisation de supports de formations (achats)
- Analyse des besoins
- Préconisations

Compétence métier achats

- Négociation
- Sourcing & Procurement
- Purchasing
- Cost
- Cost-cutting
- Team-orientated
- Result Oriented
- Result Oriented Approach
- Achieve Global
- Diagnostic
- Formateur achats

Anglais

Anglais professionnel (Ecrit et Parlé)

Communication

- Analyse Transactionnelle
- Insight Communication
- Facilitation d'entreprise (client/fournisseur)
- Communication Non Violente

Allemand

Très bonnes notions (conversationnelle)

Tableaux de bords / Reporting

Mise en place de reporting

Gestion et Management de projet

- Risk Management
- Cost control

- Gestion et management d'équipe
- gestion de projet
- Facilitation client/fournisseur
- Gestion des conflits

ERP

- SAP R/3 (Material Management)
- Movex
- Baan
- systèmes AS/400

Messageries Informatiques

- Lotus Notes
- Microsoft Outlook
- Thunderbird

CENTRES D'INTÉRÊT

Sport

- Natation
- Billard anglais
- Longe Cote