

Paru dans

MANAGERS

E U R O P E M A G A Z I N E

COMMUNIQUÉ

> SPECIAL FORMATION

OPEXHA : des formations achats pratiques et comportementales

Auteur du récent ouvrage « Vocation Acheteur » dans lequel il livre concrètement ses 15 ans d'expérience professionnelle dans les achats, Benjamin Pierre, Président d'Opexha, a également rédigé un test de compétence sur le métier d'acheteur. Il est Diplômé notamment du CESA Achats d'HEC Executive Education et d'un Master coach de l'Institut de coaching International.



Quelle est l'activité d'Opexha ?

Nous faisons du sur-mesure, en étant très à l'écoute en amont des besoins de formation des entreprises pour améliorer leur marge : diagnostics achats, et un ensemble de modules visant l'acquisition ou le renforcement de compétences des acheteurs est proposé à la carte.

Comment se déclinent vos formations ?

Optimiser et faciliter le relationnel entre Acheteurs et prescripteurs : négociation achats, rédaction d'un cahier des charges fonctionnel et technique, aspects juridiques dans les contrats, stratégie achats, achats responsables... Manager avec influence.

Pour les équipes commerciales : former les vendeurs à défendre les marges de l'entreprise en optimisant les négociations avec les acheteurs. L'ensemble de nos modules est détaillé sur notre site opexha.com

Basés sur Lille, vous intervenez sur la France entière et la Belgique...

Effectivement, et nos formations sont délivrées en anglais ou en français à environ 400 stagiaires chaque année. Nous enseignons également en Ecoles, et du coaching de management achats pour une montée en compétence des acheteurs, sous ma marque « Eleveur de talents », est proposé.

Benjamin PIERRE | Jean-Marie PIERRE

Vocation acheteur

Les qualités requises pour exercer le métier d'acheteur
La fonction achats au sein de l'entreprise
Le service achats face aux clients et fournisseurs

StudyramaPro

Management

« Vocation Acheteur : Hier je dépensais, aujourd'hui j'achète »

Cet ouvrage explique avec pédagogie toutes les connaissances théoriques requises pour ce métier, illustrées par des cas concrets vécus par l'auteur. Il s'adresse aux personnes/étudiants souhaitant devenir acheteur, et aux acheteurs pour renforcer leurs compétences en hard skills et soft skills.
(Editions Studyrama – 2016)

OPEXHA

<http://www.opexha.com>

PLUS D'INFOS : Mob : 03 66 72 58 13 – formation@opexha.com – www.opexha.com – www.eleveurdetalents.com