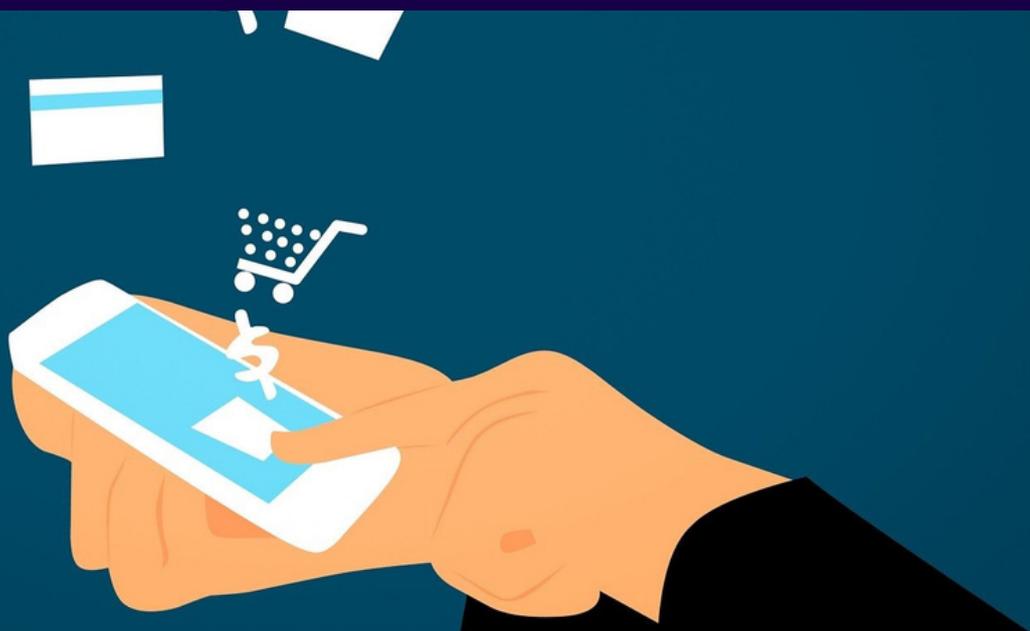


PROCUREMENT- COMPRAS, SOURCING E NEGOCIAÇÃO



FORMADOR:
Eng.º Miguel Silva



- Licenciado em Informática de Gestão pelo ISMAI.
- Experiência profissional de 26 anos, dos quais 17, ligados direta ou indiretamente à Formação Profissional e Consultoria.
- Desempenhou funções de Direção Logística e Distribuição em empresas de exigentes sectores de atividade.
- Consultor de empresas em processos relacionados com reengenharia de processos e organização operacional.

Neste curso desejamos elevar as suas competências sobre Procurement, obtendo da melhoria dessa (crítica) actividade – e permanente “mola de contacto” que dá corpo à satisfação da necessidade do nosso cliente interno – poupanças ao nível dos recursos e custos, potenciando uma melhoria do desempenho organizacional.

A “Logística não dorme”, porque deve parar (estar parado) o Procurement?

AO FREQUENTAR A FORMAÇÃO IRÁ:

Enquadrar os recentes desafios no abastecimento fruto da pandemia, este mundo VUCA (Volatility, Uncertainty, Complexity and Ambiguity) pleno de constrangimentos, mas, também, de (boas) oportunidades, os pressupostos de/para uma negociação vantajosa e... seja o agente de mudança dentro da sua organização.

DESTINATÁRIOS

- Chefias Intermédias



OBJETIVOS

Ao participar nesta acção, o formando será capaz de:

- Consolidar conhecimentos e terminologias no âmbito da Logística e Cadeia de Abastecimento (Supply Chain);
- Conhecer a importância da função "Compras";
- (re)Conhecer a existência de um novo quadro logístico e os desafios organizacionais ao abastecimento (por via do Covid-19);
- Conhecer, escolher e aplicar a modalidade de Procurement mais adequada a cada necessidade interna;
- Definir claramente o termo Procurement, onde se aplica e os conceitos que o mesmo engloba;
- Identificar os princípios base de uma negociação;
- Apropriar conhecimento das técnicas e táticas negociais base em contexto de compra(s).

CONTEÚDOS ABORDADOS

- Enquadramento & Up-to-Date Logístico;
- O Mundo em Mudança (VUCA World);
- As Compras: a realidade vs. constrangimentos e oportunidades;
- Abordagem à Gestão de Fornecedores (fidelização e qualificação);
- As 6 Estratégias Fundamentais de Compras;
- Procurement;
 - Comprar vs. Aprovisionar: "como", "quando" e "quem"?
 - Conceito, atividades e modalidades;
 - Procurement Internacional: o que me poderão pedir?;
 - Check-Lists operacionais de contratação: técnica, contratual e comercial;
 - Análise de Case-Study (RFP);
- Negociação
 - Princípios e Etapas de uma Negociação;
 - Estratégias e Táticas Negociais;
 - O Perfil do Negociador;
 - As 8 Principais competências de/em Negociação;
 - Caso Prático.



"Formação especializada, atualizada e perfeitamente enquadrada na realidade operacional da indústria!"

