


IBEForum

International Business & Economic Forum



LIVE  **VIRTUAL TRAINING**

Certified

International Procurement Professional (CIPP)™



IBEForuM Trainer

26th-28th September 2023

Idioma do Curso | PORTUGUÊS

TRAINER PROFILE



IBEFoRuM Trainer

Methodical | Organized | Ethical | Dynamic | Available | Efficient Curious | Proactive | Resilient

Metódico | Organizado | Ético | Dinâmico | Disponível | Eficiente Curioso | Proativo | Resiliente

PROFESSIONAL SKILLS

Team Player | Ethics | Performance | Focus on Results | Negotiation | Motivator High Ability to Speak in Public | Management | Coordination & Team Leadership Training | Purchasing | Logistics | Procurement | "Doer"
(Experience in business, service and industrial environments)

ACADEMIC QUALIFICATIONS

2004 / Minho's University | MSc in Industrial Engineering – Logistics & Distribution (incompl.)

1999 / ISMAI | Degree in Management & IT

1994 / ISTECS | Bachelor in Computer Science

(Most Relevant) **COMPLEMENTARY TRAINING**

2001 / 2006 / 2010 | CCP – Certified Trainer w/ Pedagogical Competency Certificate (ex-CAP)

2006 / CECOAS | Corporate Social Responsibility and Professional Ethics

HABILIDADES PROFISSIONAIS

Jogador da equipe | Ética | Desempenho | Foco nos resultados | Negociação | Motivador Alta capacidade de falar em público | Gestão | Treinamento em Coordenação e Liderança de Equipe | Aquisição | Logística | Aquisições | "Fazedor"
(Experiência em negócios, serviços e ambientes industriais)

QUALIFICAÇÕES ACADÊMICAS

2004 / Universidade do Minho | Mestre em Engenharia Industrial - Logística e Distribuição (incompl.)

1999 / ISMAI | Graduação em Gestão e TI

1994 / ISTECS | Bacharel em Ciência da Computação

(Mais Relevante) **FORMAÇÃO**

COMPLEMENTAR 2001/2006/2010 | CCP - Instrutor Certificado com Certificado de Competência Pedagógica (ex-CAP)

2006 / CECOAS | Responsabilidade Social Corporativa e Ética Profissional

Course Overview

In recent years, Strategic Procurement and Supply Chain Management have been receiving increased focus. This is due to the quick and large benefits that are available, often with minimal investment. These disciplines apply across all industries, in the same way as all companies require robust financial control. It is the experience of the discipline, not the industry, that leading companies are looking to develop. Effective management and control of these disciplines will make a material difference to your bottom line.

This course is professionally and Internationally recognised and recognition comes at 3 levels: international, corporate and individual

At the international level, the CIPP® is a recognised program by the International Academy of Project Management (IAPM), the Association of Certified Procurement & Operational Professional (ACPOP) and the International Academy of Business and Financial Management (IABFM). At the corporate level, the CIPP® course has been developed as the result of active discussions with companies operating in the procurement and supply chain field whether as a Client or a Supplier. The course content has received recommendations from leading corporate consultancy organisations.

The CIPP® course has been designed to meet the growing demand for advanced procurement and supply chain management in localised, national and international markets. Specifically this course has been designed by procurement experts with cross industry and international experience. At the Individual level participation in this certified course will provide the attendee with expert knowledge of procurement and supply chain management giving greater confidence in a very practical professional and in demand skill thereby increasing the likelihood of success in his/her career advancement or job search.

Who should attend?

This highly practical and interactive course has been specially designed for:

- Business Owners / Managing Directors
- Procurement Directors
- Supplier Managers
- Supply Chain Consultants
- Buyers / Senior Buyers
- Operations Directors
- Operations Managers
- Finance Managers
- PLUS anyone who is responsible for / involved in Supplier Relationships, or anticipates being involved with Supplier Management in the future

Visão Global do Curso

De um modo cada vez mais relevante, o Procurement Estratégico e a Gestão da Cadeia de Abastecimento estão na ordem do dia. Desde logo, a sua gestão impacta na melhoria de eficiência e, por via disto, dos resultados. Estas áreas são transversais a todas as empresas mas assumem maior criticidade em contexto industrial. O conhecimento e a implementação de técnicas operacionais conduzem à elevação do desempenho das empresas. O controlo e a gestão efetiva das actividades logísticas gerará, sem dúvida, uma distinção da empresa perante a sua concorrência.

Este curso encontra-se Acreditado e Certificado Internacionalmente e, o mesmo, é reconhecido a 3 distintos níveis: Internacional, Corporativo e Individual

Ao nível internacional, o CIPP® é um programa reconhecido pelas seguintes 3 instituições internacionais: IAPM (International Academy of Project Management); ACPOP (Association of Certified Procurement & Operational Professional) e IABFM (International Academy of Business and Financial Management). Ao nível corporativo o curso CIPP® foi desenvolvido em resultado de estreita colaboração com diversas empresas de múltiplas áreas de actividade, na perspetiva quer de fornecedor, quer de cliente. O conteúdo deste curso recebeu recomendações de empresas consultoras internacionais em vários pontos do globo.

O curso CIPP® foi desenhado de modo a responder às crescentes necessidades de conteúdos avançados para as áreas de Procurement e da Gestão de Cadeia de Abastecimento, em mercados próprios ou internacionais. De um modo mais específico, este curso foi elaborado por profissionais internacionais com elevada experiência, “no terreno”, destas temáticas.

Por último, mas não menos importante, este curso adequa-se a todos os profissionais que desejem elevar as suas competências técnicas, agregando uma maior confiança no seu “dia a dia” sob todas as suas responsabilidades funcionais e, com isso, promover o futuro sucesso da sua carreira profissional.

A quem se dirige o curso?

Este curso interativo e eminentemente prático, foi especificamente elaborado para profissionais (M/F) nas seguintes áreas / posições:

- CEO's / Diretores Gerais
- Diretores de Procurement
- Gestores de Fornecedores
- Consultores em Supply Chain
- Compradores / Compradores Séniores
- Diretores de Operações
- Diretores Financeiros

By attending this interactive course you will be equipped with the skills to:

- Understand and appreciate the importance of Strategic Procurement and Supply Chain Management
- Build and deliver against a detailed Strategic Procurement Framework
 - Baseline current position
 - Profile the market
 - Build, manage and review the tender process
 - Select the right Suppliers
 - Transition the Supply Base
- Effectively monitor, measure and manage Suppliers
- Achieve significant improvements in service delivery and cost reduction

Added benefits of attending the CIPP® Course

- Independently accredited by CPD-UK for professional development credits.
- The ability to use the designation CIPP® on your business card and resume
- Up to 18 months membership to the IABFM professional body
- Access to the IABFM network and body of information online
- Preferred access to education centres in USA, UK, Europe, Asia, Middle East and Latin America
- Access to IABFM journal published online
- Gold embossed CIPP® Certificate with your name and designation as MIABFM (Member of the International Academy of Business and Financial Management)
- The CIPP® shows that you have completed graduate level procurement and supply chain management education and that you have the skills and experience to manage procurement programmes on a national, regional and global level
- The CIPP® certification will be received approximately one month following the close of the workshop

The IABFMTM Training Style

IABFM employ “best practice” training called “blended learning”. This involves classroom lecturing, high intensive case study / role playing reviews, classroom interaction and feedback, one to one coaching from the facilitator, and a final examination. IABFM have found this to be one of the most effective training methodologies to date and many large multinationals and training companies have already taken up this “blended learning” approach.

Ao participar neste curso sairá fortalecido com competências para:

- Conhecer a importância do Procurement Estratégico e da Gestão da Cadeia de Abastecimento
- Conceber um Quadro Estratégico detalhado na área do Procurement Estratégico que contenha, em outros:
 - O ponto de situação atual da sua organização (baseline)
 - A análise de mercado
 - Construção, gestão e revisão de processos de compras internos
 - Procedimento de seleção e avaliação de fornecedores
 - A transição de processos para um Gestão Integrada da Cadeia de Abastecimento
- Monitorar e medir, de modo eficiente, todos os KPI's definidos
- Obter melhorias significativas em termos de serviço e de redução de custos.

Benefícios adicionais ao participar no curso CIPP®

- créditos profissionais
- A autorização de utilização da sigla CIPP® nos seus cartões de visita e no seu Curriculum Vitae
- Inscrição como membro da IABFM pelo período de 18 meses
- Acesso à rede IABFM e às informações online disponibilizadas pela mesma
- Acesso preferencial a vários centros educacionais em várias latitudes do globo: EUA, Reino Unido, Europa, Ásia, Médio Oriente e América Latina
- Acesso à publicação / jornal online da IABFM
- Certificado Oficial CIPP® (i. é. Gold Embossed CIPP® Certificate) contendo o seu nome e menção como membro da MIABFM (Member of the International Academy of Business and Financial Management)
- A posse do CIPP® demonstra a obtenção da certificação avançada nas áreas de Procurement e de Gestão da Cadeia de Abastecimento e, isso, traduzirá perante o mercado as suas capacidades e competências para gerir programas de Procurement a nível nacional, regional e internacional.
- O Certificado CIPP® será emitido e enviado no prazo aproximado de um mês após a conclusão do curso / workshop.

A metodologia de formação IABFMTM

O IABFM adota, na sua génese, a dinamização da formação suportada em “boas práticas” em suporte de “blended learning”. Este método contém, num primeiro momento, a explanação de conteúdos técnicos de suporte, seguido do estudo de casos e atividade(s) de role play. A interação e feedback de/com o facilitador serão permanentes e, com isso, haverá uma notória apropriação das competências por parte dos participantes. O curso contém um exame final. A IABFM encontrou neste modelo o modo mais efetivo de formação e, neste momento, são já muitas das grandes empresas internacionais que utilizam esta aproximação por “blended learning”.

Strategic Procurement Principles

- General Considerations on Purchasing Strategies
- Price vs. Cost
- People, Processes and Support Technology
- Procedure on Selection of Suppliers/ Service Providers
- Capacity Considerations for Supplier Attributes

Personality Profiling

- Ice-Breaker and sharing the profiles of each participant to the group

Project Management for Procurement

- Project definition
- Stakeholders management/ "on board"
- Roles and Responsibilities (R.A.C.I)
- Risk Identification, Concept and Definition of Categories
- Project Breakdown (W.B.S)
- Tools for / for Project Management
- Critical Path and Gantt Charts

Baselining

- > Cost Structure
 - Global Annual Budget
 - Creating and Managing Expense Categories
 - ABC Stock Analysis / Pareto Analysis (80/20)
 - Improvement opportunity
- > Current Suppliers
 - Identification
 - Qualification
 - Gaps/ Deviations Analysis and Evaluation Procedure (s)

Supply Market Profiling

- Market Analysis
- TERPORTER's 5 Forces
- EST The PEST Analysis (EL)
- SW The SWOT Analysis

High Level Commodity Strategies

- Needs Assessment
- Requirements vs. Weight (importance)
- Integration of Stakeholders in the process
- Identification of Distribution Channels
- Requirements vs. Mapping Distribution Channels

Supplier Identification

- Traditional vs. Sourcing strategic sourcing
- Selection requirements (short list)
- Importance of Supplier Qualification
- Identification of Critical Points (showstoppers)
- Ranking of Suppliers/ Service Providers and Deviation Analysis

Princípios Estratégicos do Procurement

- Considerações Gerais sobre Estratégias de Compras
- Preço vs. Custo
- Pessoas, Processos e Tecnologia de Suporte
- Procedimento sobre Seleção de Fornecedores/ Prestadores de Serviços
- Considerações sobre Capacidades e Atributos dos Fornecedores

Perfis dos Participantes

- Ice-Breaker e partilha dos perfis de cada participante ao grupo

Gestão de Projectos na área de Procurement

- Definição de Projecto
- Gestão / "On board" dos Stakeholders
- Papéis e Responsabilidades (R.A.C.I)
- Identificação de Riscos, Noção e Definição de Categorias
- Project Breakdown (W.B.S)
- Ferramentas de/para a Gestão de Projectos
- Caminho Crítico e Gráficos de Gantt

Cenário Base

- > Estrutura de Custos
 - Orçamento Anual Global
 - Criação e Gestão de Categorias de despesas
 - Análise ABC de Stocks/ Análise de Pareto (80/20)
 - Oportunidade de Melhoria
- > Actuais Fornecedores
 - Identificação
 - Qualificação
 - Análise de Gaps/ Desvios e Procedimento(s) de Avaliação

Análise da Cadeia de Abastecimento

- Análise de Mercado
- As 5 Forças de PORTER
- A Análise PEST(EL)
- A Análise SWOT

Estratégias Avançadas para FCMG

- Levantamento de Necessidades
- Requisitos vs. Peso (importância)
- Integração dos Stakeholders no processo
- Identificação dos Canais de Distribuição
- Mapeamento de Requisitos vs. Canais de Distribuição

Gestão de Fornecedores

- Sourcing tradicional vs. sourcing estratégico
- Requisitos de selecção (short list)
- Importância da Qualificação de Fornecedores
- Identificação de Pontos Críticos (showstoppers)
- Ranking de Fornecedores/ Prestadores de Serviços e Análise de Desvios

Tendering

- > Definition of the general rules of the consultation process
- > Objectives and Object of the Consultation (Scope)
 - **General requirements**
 - **Contracting entity (buyer) information**
- > Time-table procedural
 - **Collection of information**
 - **Qualification and verification of competitor's capacity (s) (bidders)**
 - **Benchmarking and analysis framework**
- > Technical and Financial Evaluation of Proposals
 - **Technical and financial analysis framework, criteria and weights**
 - **Measurement of the applicable Incoterms (version 2020)**
- > Terms and conditions
 - **Legislation applicable to the consultation process**
 - **Mode of contracting, procedural security and method (s) of payment**
 - **Definition of terms and places for / for litigation**
- > Service Levels and KPIs
 - **Definition of KPIs under S.M.A.R.T**
 - **Examples of general applicable KPIs (depending on the sector of activity)**
 - **Data collection vs. Monitoring of KPIs**
- > Negotiation
 - **Phases of the Business Process**
 - **Support information: internal / external**
 - **Selection of the location and team for the negotiation**
 - **Know and apply the 8 main negotiation skills**
 - **Negotiation Evaluation and Closing**
- > Supply Chain Development and Management
 - **Distribution and Delivery Process**
 - **Monitoring / evaluating the performance of suppliers and service providers**
 - **Creating competitive advantages over the competition**

Processo de Consulta ao Mercado (Boas Práticas)

- > Definição das regras gerais do processo de consulta
- > Objetivos e Objeto da Consulta (Escopo)
 - **Requisitos Gerais**
 - **Informações da entidade contratante (comprador)**
- > Time-table procedural
 - **Recolha de informações**
 - **Qualificação e verificação de capacidade(s) dos concorrentes (bidders)**
 - **Benchmarking e quadro de análise**
- > Avaliação Técnica e Financeira das Propostas
 - **Quadro de análise técnica e financeira, critérios e pesos**
 - **Aferição dos Incoterms aplicáveis (versão 2020)**
- > Termos e Condições
 - **Legislação aplicável ao processo de consulta**
 - **Modo de contratação, segurança processual e modo(s) de pagamento**
 - **Definição dos termos e locais de/para litígio**
- > Níveis de Serviço e KPI's
 - **Definição de KPI's sob pressupostos S.M.A.R.T**
 - **Exemplos de KPI's gerais aplicáveis (segundo o sector de actividade)**
 - **Recolha de dados vs. Monitorização dos KPI's**
- > Negociação
 - **Fases do Processo Negocial**
 - **Informações de suporte: internas / externas**
 - **Seleção do local e equipa para a negociação**
 - **Conhecer e Aplicar as 8 principais skills de negociação**
 - **Avaliação e Fecho da Negociação**
- > Desenvolvimento e Gestão de Cadeia de Abastecimento
 - **Processo de Distribuição e Entrega**
 - **Monitorização / avaliação da performance dos fornecedores e prestadores de serviços**
 - **Criação de vantagens competitivas face à concorrência**



For an in-house training option, alternative dates & locations kindly contact IBEFoRuM

We are happy to add extra content to the programme to meet additional requirements from your company.

Arif Ulla | +91 984 511 3293
arif.ulla@ibeforum.com

