| FormadorC:\Users\Osi\Desktop\MS-2.jpg **MIGUEL SILVA****RESUMO DO CURRÍCULO**Licenciado em Informática de Gestão pelo ISMAI.Experiência profissional de 26 anos, dos quais 17, ligados direta ou indiretamente à Formação Profissional e Consultoria.Formador certificado desde 2001, com mais de 8500 horas ministradas em Portugal e no Estrangeiro.Desempenhou funções de Direcção Logística e Distribuição em empresas de exigentes sectores de actividade como: mobiliário, comércio e distribuição de TI/SI e farmacêutica, das quais se destacam a Micrograf (Grupo TechData) e a Fresenius Medical Care. Desempenhou funções de Gestor de Produção em ambiente industrial.Consultor de empresas em processos relacionados com reengenharia de processos e organização operacional nas áreas Logística Int./Ext., Gestão de Stocks, Procurement e Supply Chain Management.Responsável, em 2008/09, por projecto “start up” na área de consultoria e formação a nível nacional.Responsável pela internacionalização, em 2014, de um projecto em Moçambique.Em 2016, desempenhou o cargo de Director Executivo de empresa na área de serviços, em Moçambique.Assumiu a posição de Diretor Comercial de Mercados Internacionais (Europa / África) ligados à importação / exportação, em empresa do sector automóvel no período de 2017 a 2019.Desempenhou o cargo de Director Geral Executivo da Associação Empresarial de Paços de Ferreira (AEPF). | Ficha orientadora de cursOÁrea Técnica: **Supply Chain**PROCUREMENT – Compras, sourcing e negociaçãoTempo estimado de dedicação: 12 horasNº sessões: 6 sessões Duração de cada sessão: 2 horasFormato: E-learningPlataforma: ZoomDATAS DE REALIZAÇÃO\*: 10, 12, 14, 17, 19, 21 MaioHORÁRIO(S)\*: 10:00h – 12:00hVALOR DA INSCRIÇÃO\*: 190 € + iva**Breve Apresentação do curso/workshop:**

|  |
| --- |
| Neste curso desejamos elevar as suas competências sobre Procurement, obtendo da melhoria dessa (crítica) atividade – 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? Acompanhe-nos nesta formação, a qual enquadrará 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. |

**Pontos fortes/Argumentos Marketing:**

|  |
| --- |
| » Procurement como área funcional / atividade de elevado impacto nas melhorias do setor de compras, no controlo custos e na melhoria de eficiências operacionais, pela diminuição do tempo despendido, aumento da transparência processual e organização documental de todos os documentos gerados, entre outras vantagens. |

 |

**CONTEÚDOS ABORDADOS (por sessão- incluir avaliação se houver):**

|  |
| --- |
| 1. Enquadramento & Up-to-Date Logístico; 2. O Mundo em Mudança (VUCA World); 3. As Compras: a realidade vs. constrangimentos e oportunidades; 4. Abordagem à Gestão de Fornecedores (fidelização e qualificação); 5. As 6 Estratégias Fundamentais de Compras; 6. 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); 7. Negociação --- Princípios e Etapas de uma Negociação; --- Estratégias e Tácticas Negociais; --- O Perfil do Negociador; --- As 8 Principais competências de/em Negociação; --- Caso Prático.*Avaliação*: curso sem avaliação quantitativa. |

**OBJETIVOS GERAIS (no final do curso/workshop, 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) |

**Nº DE INTERVALOS PREVISTOS (especificar por sessão):**

|  |
| --- |
| Será efetuado um intervalo de 30 (trinta) minutos. |

**Nº DE EXEMPLOS A APRESENTAR (especificar por sessão):**

|  |
| --- |
| 1 caso prático s/ sourcing – a resolver pelos participantes (1ª sessão)1 caso prático de trabalho – resolvido (2ª sessão)1 caso prático de trabalho em grupo – dinamizado pelos participantes (3ª sessão). |

**FORMATOS USADOS NA FORMAÇÃO:**

|  |
| --- |
| Conteúdo base do curso terá como suporte o “powerpoint” e alguns vídeos poderão ser visualizados pontualmente, sempre que, a cada conteúdo, seja(m) vistos como facilitadores da aprendizagem / transmissão de conteúdos em causa.Serão disponibilizados, sempre que aplicável e em função das necessidades / proveniências dos participantes, documentos com informação complementar em Word, Excel e PDF. |

**IMAGENS (relacionadas com o tema, aconselhadas para divulgação):**

|  |
| --- |
| A escolha das melhores imagens de / para a divulgação da formação, fica a cargo da entidade formadora – HOZEN ACADEMY. Não esquecer, contudo, que o tema de “Procurement” se insere nas áreas de sourcing e compras. |

*Documento elaborador por:*

**MIGUEL SILVA** (formador)

*Data:* **01 Janeiro 2021.**