

### Organização e Gestão de Compras

#### Objetivos Gerais:

Este Curso pretende dotar os participantes dos conhecimentos básicos essenciais ao estabelecimento, organização e gestão da Função Compras na Empresa, na perspetiva de Supply Chain Management.

#### Objetivos Específicos:

No final do Curso os participantes saberão:

- Maximizar o benefício económico com as compras;
- Efetuar o próprio diagnóstico, analisando as diferentes funções a desenvolver nas compras;
- Motivar os compradores;
- Orientar eficazmente as tarefas relacionadas com as compras;
- Coordenar os interesses das atividades de compra com os da empresa;
- Conseguir um clima de colaboração adequado com os fornecedores;
- Elaborar e manter um "quadro de indicadores de gestão" das compras.

#### Destinatários:

Este Curso destina-se essencialmente a Diretores e Responsáveis de Compras, mas também aos restantes profissionais com responsabilidades nesta função.

#### Carga Horária:

18 Horas

#### Conteúdos Programáticos:

##### **Módulo I - A envolvente económica das empresas e a função compras**

- Dimensões da economia de mercado;
- As Compras como motor de crescimento;
- A evolução da função Compras (Centralização, Externalização, "Facilities Management", *e-procurement*, ...).

##### **Módulo II - As ferramentas da gestão estratégica das compras**

- Determinação dos alvos no portfólio das Compras e as respetivas consequências táticas;
- Coerência em relação à política de compras;
- A otimização dos custos;
- Determinação dos critérios de avaliação dos mercados da oferta e da procura;
- A relação de poder mercado/empresa.

### **Módulo III - As tipologias de compras**

- Gerir um portfólio de compras de acordo com os alvos e não por famílias de referências: determinação das tipologias dinâmicas de compras e ações a empreender;
- A construção de "Centros de Compras" (equipas de reflexão estratégica).

### **Módulo IV - Análise dos constrangimentos das compras**

- O marketing das Compras;
- Os constrangimentos das Compras;
- O diagnóstico da situação: matriz de constrangimentos;
- As expectativas de acordo com o posicionamento;
- As consequências na estratégia de Compras.

### **Módulo V - A análise da complexidade das compras**

- A vulnerabilidade no Aprovisionamento;
- A matriz da criticidade;
- As consequências na estratégia de Compras.

### **Módulo VI - Definir as estratégias de compras e de negociação**

- A avaliação do risco de Aprovisionamento;
- A avaliação do benefício e as estratégias possíveis;
- As relações cliente / fornecedor;
- Competitividade entre fornecedores;
- Parcerias;
- O Just In Time.

### **Módulo VII - O funcionamento do serviço de compras**

- Organização da função compras;
- A fixação de objetivos a curto, médio e longo prazos;
- Benchmarking interno e externo;
- Criação de um parque de fornecedores: homologação; colaboração;
- Agudizar a concorrência entre fornecedores;
- Melhorar o cumprimento de prazos;
- Outras vantagens da potência de compras;
- Os contratos. As garantias;
- Avaliação e acompanhamento de fornecedores;
- Os indicadores de gestão da função compras;
- A medição da "performance" do Serviço de Compras.

### **Módulo VIII - Os recursos humanos da função compras**

- O profissiograma do chefe de compras;
- Que perfil de comprador? Management, delegação, responsabilização, cultivar e fazer progredir.

### **Módulo IX - Situação atual e tendências futuras da função logística**

- Tendências económicas;

- Auditoria Logística;
- Avaliação Logística dos Fornecedores;
- A Internet e a Logística.

### **Módulo X - A logística e supply chain management**

- Redução de custos;
- Gestão da cadeia de aprovisionamentos;
- Estudo de casos práticos.