

Gestão de Compras, Gestão Financeira de Compras e Avaliação de Fornecedores

Objetivos Gerais

Este Curso pretende dotar os participantes dos conhecimentos básicos essenciais ao estabelecimento, organização e gestão da Função de Procurement na Empresa, na perspetiva de Supply Chain Management. E também proporcionar aos participantes um conjunto de conhecimentos sobre gestão financeira das compras.

Objetivos Específicos

No final deste 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;
- Integrar e aplicar os fatores técnicos e económicos à seleção de Fornecedores;
- Selecionar e Qualificar Fornecedores;
- Implementar políticas de compras eficazes;
- Pôr em prática os meios que permitam viabilizar as fontes de aprovisionamento;
- Definir os requisitos dos fornecedores;
- Melhorar o processo de consulta do novo fornecedor;
- Avaliar tecnicamente os fornecedores;
- Auditar os fornecedores;
- Avaliar os riscos;
- Identificar e avaliar fornecedores, parcerias e alianças estratégicas;

Destinatários

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

Carga Horária

30 Horas

Conteúdo Programático

Módulo I - 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 II - 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 III - Análise dos Constrangimentos 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 IV - A Análise da Complexidade das Compras

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

Módulo V - 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;

- Inteligência Emocional e Resiliência na Negociação.

Módulo VI - 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 VII - Avaliação Técnico-Económica, Gestão e Avaliação de Fornecedores para Seleção e Qualificação

- Diagnóstico das causas para a necessidade de avaliação dos fornecedores;
- Os requisitos dos fornecedores;
- Os critérios de avaliação;
- Os métodos de avaliação;
- Interpretação das informações de gestão difundidos pelos fornecedores;
- Avaliação dos fornecedores;
- Implementação de um modelo de aproximação aos fornecedores;
- Como dominar o prazo do processo;
- Análise da fundamentação dos elementos requeridos pelos fornecedores;
- Evolução para uma relação de parceria;
- Decomposição dos custos dos produtos comprados;
- Casos Práticos.

Módulo VIII - Organização e gestão de sc/logística

- Negócios e Modelos de Gestão;
- Sistemas de Gestão de SC / Logística;
- Processos, Pessoas e Estruturas.

Módulo IX - Gestão de custos e rentabilidade

- Conceitos Básicos de Custos;
- “Kaizen Costing”.

Módulo X - Custos e preços de operações logísticas

- Os Custos de Armazenagem;
- Custos e Tarifas de transportes;
- Questões e custos tributários nas cadeias logísticas.

Módulo XI - Gestão de custos logísticos

- Introdução aos custos logísticos;
- Conceito de custo total em cadeias logísticas;
- Gestão do custo logístico na empresa.

Módulo XII – O Processo de Negociação

Módulo XIII – A Execução do Contrato

- Modificações objetivas, trabalhos a mais;
- Erros e omissões na fase contratual;
- Responsabilidade pelos erros e omissões;
- Entrega dos trabalhos e recebimento