

Gestão de Compras e Técnicas de Negociação

Objetivos Gerais

Este Curso pretende dotar os participantes de competências que lhes permita dominar as técnicas de compras e a saberem conduzir os processos de negociações, estando bem preparados para desenvolver o relacionamento com fornecedores de bens e serviços e para identificar oportunidades.

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
- Aperfeiçoar e tornar mais eficaz a capacidade de negociação
- Melhorar e tirar maiores resultados do desempenho da equipe de compras
- Criar opções de ganhos mútuos com os seus fornecedores
- Estabelecer objetivos e metas
- Identificar os diversos tipos de negociadores
- Desenvolver e manter relações estáveis e de confiança com os fornecedores
- Dominar o processo de planeamento, negociação e execução em compras

Destinatários

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

Carga Horária

36 Horas

Conteúdos

MÓDULO I - GESTÃO DE COMPRAS

1. 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*, ...).

2. 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.

3. 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).

4. 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.

5. A análise da complexidade das compras

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

6. 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*.

7. 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.

8. Os recursos humanos da função compras

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

9. Situação atual e tendências futuras da função logística

- Tendências económicas.
- Auditoria Logística.
- Avaliação Logística dos Fornecedores.
- A Internet e a Logística.

10. A logística e supply chain management

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

MÓDULO II - TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO EM COMPRAS

1. Considerações gerais sobre o processo de negociação em compras

- Aspectos técnicos da Negociação
- Definição de negociação
- Fatores subjetivos
- Aquisição de Materiais Produtivos, Indiretos, Equipamentos e Serviços
- Como Compras pode contribuir para aumentar a competitividade da empresa
- Desenvolvimento e Manutenção de fornecedores (matriz de avaliação para qualificação)
- Importância da Classificação dos Materiais (incluindo as classificações ABC e XYZ)
- Importância da Especificação

2. Resultados técnicos da negociação

- Perde/Perde
- Ganha/Perde
- Ganha/Ganha
- Ética em negociações
- Relatório de economia (ganhos nas negociações)

3. Pressupostos da negociação

- Quanto ao Tempo
- Quanto à Informação
- Quanto ao Poder

4. Regras básicas de negociação

- Como negociar com fornecedores exclusivos
- Processo de Negociação
- O Planeamento
- Pró atividade do comprador no caso de compras periódicas (calendário)
- Histórico das negociações anteriores
- A Execução
- O Controle
- Processo de Cotação (matriz de análise de preço/cálculos)

5. Âmbito técnico

- Preço CIF / FOB / EX WORK
- Impostos incidentes

- Fretes, seguros, etc.
- O que pode ser negociado além do preço
- Contratos e obrigações

6. As várias formas técnicas de se negociar

- Tradicional
- Leilão reverso
- *E-procurement*

7. Identificação dos “problemas sistêmicos” nas negociações

- Na Integração de Processos com nossos fornecedores
- No relacionamento com clientes internos e externos
- Quais as técnicas para eliminar os “problemas sistêmicos” nas negociações
- Gestão Positiva de Conflitos
- Seja congruente (pensar – sentir – agir)
- Sua dinâmica e a quebra de paradigmas
- Como estabelecer metas “inteligentes”

8. Qual o novo perfil do negociador

- Padrões de Negociador
- Estilos individuais e predominantes dos negociadores
- Negociação entre estilos diferentes de negociadores
- Desenvolvimento de flexibilidade em negociação
- Aspectos psicológicos
- Como lidar com cada PERFIL

9. Saiba como transformar seu adversário em parceiro no jogo da negociação

- Saiba como identificar a melhor alternativa
- Como definir a melhor estratégia de negociação
- Conheça e entenda os “critérios” dos seus clientes, utilize a seu favor.
- Lidando com objeções

10. Preparação estratégica da negociação em compras

- Estudando a postura dos negociadores
- A importância de como se percebe inicialmente a negociação
- Aspectos ambientais e físicos
- A arte de saber perguntar - quem pergunta – conduz
- Condução da Negociação
- Concentrando-se no resultado final, não nas posições
- Criando opções de ganhos mútuos
- Insistindo em critérios objetivos

11. Fechar uma negociação com ganhos mútuos

- Saiba quais os passos para se fechar uma negociação
- Acordo condicional
- Separe as pessoas dos problemas
- Crie um relacionamento de Ganhos mútuos

- Retrospectiva das Fases de Negociação em compras
- Você é um bom negociador? - Exercício de autoavaliação
- A Arte de Perguntar e saber ouvir - Tipos de perguntas

12. Simulações

- Situações Externas
- Situações internas à empresa