

Técnicas de Negociação em Compras

Objetivos Gerais

Este Curso tem como objetivo ajudar as Organizações a criar equipas de negociação de alto desempenho na função compras, no decorrer do Curso os participantes aprenderão a 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 deste Curso os participantes ficarão aptos:

- 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 a todos os profissionais envolvidos e com responsabilidades ao nível de negociação direta e processos negociais na função compras.

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

Carga Horária

16 horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I – Considerações Gerais Sobre o Processo de Negociação em Compras

- Aspetos 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.

Módulo II – Resultados Técnicos da Negociação

- Perde/Perde;
- Ganha/Perde;
- Ganha/Ganha;
- Ética em negociações;
- Relatório de Economia (ganhos nas negociações).

Módulo III – Pressupostos da negociação

- Quanto ao Tempo;
- Quanto à Informação;
- Quanto ao Poder.

Módulo IV – 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).

Módulo V – Âmbito Técnico

- Preço CIF / FOB / EX WORK;
- Impostos Incidentes;
- Fretes, Seguros, etc.;
- O Que Pode Ser Negociado além do Preço;
- Contratos e Obrigações.

Módulo VI – As Várias Formas Técnicas de se Negociar

- Tradicional;
- Leilão Reverso;
- E-procurement.

Módulo VII – 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” ;

Módulo VIII – Qual O Novo Perfil do Negociador

- Padrões de Negociador;
- Estilos Individuais e Predominantes dos Negociadores;
- Negociação entre Estilos Diferentes de Negociadores;
- Desenvolvimento de Flexibilidade dm Negociação;
- Aspetos Psicológicos;
- Como Lidar com cada PERFIL.

Módulo IX – 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.

Módulo X – Preparação Estratégica da Negociação dm Compras

- Estudando a Postura dos Negociadores;
- A Importância de como Se Percebe Inicialmente a Negociação;
- Aspetos 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.

Módulo XI – 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.

Módulo XII – Simulações

- Situações Externas;
- Situações Internas À Empresa.

Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.