

Procurement, Negociação e Gestão de Contratos

Objetivos Gerais:

Este curso é dirigido a todos os profissionais que pretendam adquirir conhecimentos sobre a importância do procurement, negociação, contratualização e monitorização de contratos para a cadeia de produção e de logística das Empresas.

Objetivos Específicos:

No final do curso os formandos ficarão aptos:

- Conhecer o enquadramento funcional do procurement nas organizações;
- Identificar os princípios base de uma negociação;
- Conhecer e aplicar estratégias de negociação em concordância com os objetivos definidos;
- Gerir e consolidar check- list negociada para efeitos do posterior ato de contratação formal.

Destinatários:

Este Curso destina-se a Diretores e Responsáveis de Compras, bem como a todos os profissionais com responsabilidades na função de procurement, negociação e Gestão de contratos.

Carga Horária:

18 horas

Conteúdo Programático:

Módulo I – Introdução ao Procurement

- Globalização e Competitividade dos Mercados;
- A importância da fidelização de Fornecedores e Parceiros de Negócio.

Módulo II – O Processo de Procurement nas Organizações

- Procurement – Definição, Conceitos e Objetivo(s);
- Os Macro- Processos / atividades na Gestão do Procurement;
- Abordagem ao RFP (Request for Proposal);
- Ferramentas de Análise.

Módulo III – Negociação

- Princípios básicos de Negociação;
- Fatores internos/externos relevantes no âmbito do Processo Negocial;
- As Fases da Negociação;
- Estratégias e Táticas Negociais;
- Características / Perfil do Negociador.

Módulo IV – Contratos

- Os Macro- Processos na Gestão de Contratos;
- Legislação e Standards na Elaboração de Contratos;
- Monitorização de Contratos de Produtos e/ou Serviços.