

CURSO

GESTÃO ESTRATÉGICA E NEGOCIAÇÃO PARA COMPRAS

Objetivos:

- Apresentar e discutir os desafios empresariais e suas influências no cenário de compras;
- Refletir sobre os maiores desafios dos compradores e como construir relações de valor com fornecedores;
- Refletir sobre os impactos financeiros nas decisões de compras e o conceito de valor do dinheiro no tempo, analisando compras à vista, financiamento do fornecedor ou financiamento bancário;
- Refletir sobre as concessões que mais interessam ao comprador, os acertos e erros em estratégias de compras e a posição mais adequada à mesa de negociações;
- Realizar práticas simuladas de negociação em compras protagonizadas entre os participantes com análise e devolutiva pelo facilitador.

Conteúdo Programático:

PROCESSO DE AQUISIÇÃO DE ITENS (BENS E SERVIÇOS)

- **Conhecendo os itens que você comprará**
Estoque: tipos de itens e características dos materiais em estoque;
Necessidades e classificações dos itens em estoque;
- **Desenvolvendo o fornecimento**
Fornecedores: desenvolvimento, qualificação, classificação;
Cadastro e controle de fornecedores: o mercado e suas informações;
Base de fornecedores: manutenção e revisão;
- **Atividades básicas de Compras**
Atendimento à demanda dos usuários – requisições de compras;
Processando as compras: técnicas e formas de negociações;
Fechamento dos pedidos: modalidades de compras e escolha da fonte de fornecimento;
Followup: entrega, transporte, chegada;
Registro e documentação;
- **Aspectos financeiros**
Condições de fornecimento: preço, prazo de pagamento, garantia, validade;
Pagamento: documentos, impostos e frete;
Custos dos materiais dentro e fora do estoque;
- **Aspectos emergenciais: como lidar com os problemas potenciais em Compras**

GESTÃO, INOVAÇÃO E MODERNIZAÇÃO DE COMPRAS

- Compras e cadeia de suprimentos;
- O relacionamento Compras e demais áreas;
- Melhorias de práticas, processos e controle de compras;
- Gestão de compras diretas;
- Gestão de compras indiretas e serviços;
- Novos níveis de excelência em compras.

Metodologia:

O curso será desenvolvido por meio de uma metodologia interativa, com base em conceitos modernos e práticas baseadas na realidade. A aprendizagem será reforçada por dinâmicas de grupo e exercícios, permitindo aos participantes uma maior assimilação e interiorização dos conceitos apresentados.

Facilitador: MÁRCIO SANTOS GUEDES

Graduado em Administração com ênfase em Gestão Financeira; Sólidos conhecimentos em Legislação Internacional, Fiscal e Aduaneira para o PIM; Mais de 20 anos de experiência em empresas de médio e grande porte nas áreas de logística, materiais, suprimentos, produção e controladoria, com forte atuação em projetos de redução e otimização de custos, melhorias de processos e controles, bem como nível de qualidade de entregas para atendimento de metas; Black Belt Six Sigma; Facilitador de treinamentos voltados para a área da qualidade e Ferramentas Lean.

Carga Horária:

16 horas

Período:

05 a 08/11/2018 – Horário: 18h às 22h

Investimento:

R\$ 320,00 (Trezentos e vinte reais) ou 3x R\$ 118,00 nos cartões VISA, MASTERCARD, ELO e HIPERCARD.