



GESTÃO DE COMPRAS People Value

DURAÇÃO:

14 Horas

DIRIGIDO A:

Diretores e Chefes de Compras, Gestores e Responsáveis pela Organização de Compras na Empresa, Diretores de Logística e Aprovisionamento, Responsáveis de Compras e Logística e Compradores com ou sem experiência.

OBJETIVO GERAL:

- Compreender a Importância e o Enquadramento Estratégico da Função Compras numa Organização

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Conhecer as Novas Ferramentas e Modelos de Gestão de Compras
- Identificar e saber posicionar-se nas várias Fases do Processo de Compra: da identificação da Necessidade à Execução do Contrato
- Identificar, selecionar e gerir Fornecedores, conhecer Novos Mercados
- Negociar e estabelecer as Condições e os Termos Contratuais mais favoráveis com os Fornecedores
- Definir indicadores e fatores críticos de Sucesso no Controlo dos Processos de Gestão de Compras

PROGRAMA

1. A Envoltura da Gestão de Compras

- . A evolução das Compras Tradicionais para as Compras Estratégicas
- . Modelos Tradicionais e Modelos Futuros
- . A conjuntura do Mercado
- . As Novas Ferramentas (e-Business, e- Procurement, e-Purchasing e e-Marketplace)

2. O Enquadramento Estratégico da Gestão de Compras

- . O enquadramento com as Políticas da Empresa
- . Onde se encaixam as Compras na Estratégia da empresa
- . O Novo Processo de Gestão de Compras

3. O Desenvolvimento de Fornecedores

- . Gestão dos Mercados de Compras
- . Segmentação e qualificação de Fornecedores
- . Elaboração e Avaliação de Propostas



- . O Processo de Decisão e Negociação
- . As Condições e Termos Contratuais

4. O Controlo dos Processos de Gestão de Compras

- . Definição de Indicadores e fatores Críticos de Sucesso
- . Acordo de Níveis de Serviços e de Qualidade
- . Como e Quando Avaliar

5. Exemplos e casos Práticos

VALOR: 495€

Ao valor apresentado acresce a taxa de IVA legal em vigor