



NEGOCIAÇÃO COM FORNECEDORES

People Value

DURAÇÃO:

7 Horas

DIRIGIDO A:

Responsáveis de Compras, Responsáveis de Logística, Gestores de Stocks, Responsáveis de Aprovisionamento, Responsáveis de Armazéns e Compradores

OBJETIVO GERAL:

- Otimizar a relação com Fornecedores através de Técnicas de Negociação Eficazes

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Controlar o Cumprimento dos Acordos e Quantificar as Poupanças obtidas
- Maximizar o Rendimento Económico sem afetar a relação com o Fornecedor
- Avaliar e analisar com eficácia as Vantagens e Debilidades dos Acordos em vigor
- Reunir os Dados e Informação relevante para apoiar e valorizar a Dinâmica da Negociação.
- Converter as Circunstâncias em Oportunidades de Melhoria Concretas e Mensuráveis nos Acordos com Fornecedores

PROGRAMA

1. Preparar o Processo de Negociação

- . Valorização de Fornecedores:
 - Identificação de Condições acordadas e Ponto Fortes e Fracos.
 - Comparação com o Mercado.
 - Identificação de Acordos que podem ser negociados
- . Avaliação da atual Relação (Oportunidades de Negociação e de Melhoria de Acordos):
 - Estabelecimento de Objetivos a atingir por Acordos existentes que poderão ser Negociados.
 - Identificar Alternativas caso a Negociação não resulte
 - Obtenção de Informação relevante (Preços, Benchmarking, Descontos Praticados, Condições da Concorrência, etc)
 - Identificação de Margens para Negociação de Pontos de Cedência e possibilidade de adicionar elementos.

2. Dinâmica da Negociação

- . Separar as pessoas dos problemas: Perceção, Emoção, Comunicação, Prevenção de Problemas
- . Focar em Interesses e não em posições
- . Criar Opções que adicionem Valor, elevar a Negociação Individual para Negociações Complexas, Procurar Valores Mútuos
- . Utilizar sempre Critérios Positivos e Respostas Efetivas



- . Validar a Informação disponibilizada pelo Fornecedor
- . Saber ouvir, saber quando falar

3. Conclusão do Processo de Negociação

- . Finalizar a Negociação, confirmando o Acordo e forma de Controlo do seu Cumprimento
- . Estabelecer Bases para Futuras Renegociações de Acordo
- . Mensuração de Poupanças obtidas e de Valor Acrescentado

4. Relação Pós-Processo de Negociação

- . Monitorização e Acompanhamento das Entregas
- . Inserção de Melhorias Contínuas
- . Despoletar um Novo Processo Negocial

5. Casos Práticos

VALOR: 250€

Ao valor apresentado acresce a taxa de IVA legal em vigor