



## SELEÇÃO E AVALIAÇÃO DE FORNECEDORES

People Value

### DURAÇÃO:

7 Horas

### DIRIGIDO A:

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

### OBJETIVO GERAL:

- Apreender as Técnicas, os Critérios e os Fatores na Seleção e Avaliação Objetiva e Sistemática de Fornecedores

### OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Integrar fatores Técnicos e Económicos da Seleção de Fornecedores
- Implicar a Gestão da Carteira de Fornecedores como Estratégia Organizacional
- Conhecer as Ferramentas e Processos de Seleção e Avaliação de Fornecedores
- Efetuar Análise de Risco da Carteira de Fornecedores
- Saber implementar Métodos de Avaliação, Monitorização e Otimização da Carteira de Fornecedores
- Reconhecer a Importância da relação Comprador/ Fornecedor

### PROGRAMA

#### 1. O Processo de Qualificação e Avaliação de Fornecedores

- . Métodos de qualificação e avaliação: a política de fornecedores
- . Critérios fundamentais do processo
- . Análise de risco da carteira de fornecedores

#### 2. Gestão de Fornecedores na Estratégia Organizacional

- . Carteira de fornecedores e o seu enquadramento
- . Carteira de Fornecedores: trabalhe com fornecedores estratégicos
- . Potencialidades dos eventuais parceiros de negócio

#### 3. Seleção Técnicas de Fornecedores

- . Análise de informação para identificação de fornecedores
- . Tipos de mercados de compras
- . Definição de fornecedores para compras estratégicas e para compras correntes
- . Métodos e técnicas para seleção de fornecedores



#### **4. Análise de Risco e Avaliação de Fornecedores**

- . A importância da avaliação de fornecedores
- . Análise, segmentação e qualificação de fornecedores
- . Critérios de seleção e avaliação
- . Critérios de análise de risco: riscos relacionados à atividade, ao sistema de informação e risco inerente ao sistema de decisão
- . Metodologias de avaliação e seleção de fornecedores

#### **5. Evolução da Relação com os Fornecedores**

- . Contacto com fornecedores: identificação dos resultados espectáveis
- . Níveis de serviço e da qualidade prestada
- . Medidas de correção
- . Benchmarking do mercado de fornecedores

#### **6. Exemplos. Análise de casos pratico**

**VALOR:** 250€

Ao valor apresentado acresce a taxa de IVA legal em vigor