

Técnicas de Negociação em Compras para Equipes de Elevado Desempenho

Objetivos Gerais

Este Curso tem como objetivo ajudar as Organizações a criar equipas de negociação de alto desempenho na função compras, no decorrer do Curso os participantes aprenderão a dominar as técnicas de compras e a saberem conduzir os processos de negociações, estando bem preparados para desenvolver o relacionamento com fornecedores de bens e serviços e para identificar oportunidades.

Objetivos Específicos

No final do curso os participantes saberão:

- Aperfeiçoar e tornar mais eficaz a capacidade de negociação
- Melhorar e tirar maiores resultados do desempenho da equipe de compras
- Criar opções de ganhos mútuos com os seus fornecedores
- Estabelecer objetivos e metas
- Identificar os diversos tipos de negociadores
- Desenvolver e manter relações estáveis e de confiança com os fornecedores
- Dominar o processo de planeamento, negociação e execução em compras

Destinatários

Este Curso destina-se a todos os profissionais envolvidos e com responsabilidades ao nível de negociação direta e processos negociais na função compras.

Carga Horária

18 Horas

Conteúdos

1. Considerações gerais sobre o processo de negociação em compras

- Aspectos técnicos da Negociação
- Definição de negociação
- Fatores subjetivos
- Aquisição de Materiais Produtivos, Indiretos, Equipamentos e Serviços
- Como Compras pode contribuir para aumentar a competitividade da empresa
- Desenvolvimento e Manutenção de fornecedores (matriz de avaliação para qualificação)
- Importância da Classificação dos Materiais (incluindo as classificações ABC e XYZ)
- Importância da Especificação

2. Resultados técnicos da negociação

- Perde/Perde
- Ganha/Perde
- Ganha/Ganha
- Ética em negociações
- Relatório de economia (ganhos nas negociações)

3. Pressupostos da negociação

- Quanto ao Tempo
- Quanto à Informação
- Quanto ao Poder

4. Regras básicas de negociação

- Como negociar com fornecedores exclusivos
- Processo de Negociação
- O Planeamento
- Pró atividade do comprador no caso de compras periódicas (calendário)
- Histórico das negociações anteriores
- A Execução
- O Controle
- Processo de Cotação (matriz de análise de preço/cálculos)

5. Âmbito técnico

- Preço CIF / FOB / EX WORK
- Impostos incidentes
- Fretes, seguros, etc.
- O que pode ser negociado além do preço
- Contratos e obrigações

6. As várias formas técnicas de se negociar

- Tradicional
- Leilão reverso
- *E-procurement*

7. Identificação dos “problemas sistêmicos” nas negociações

- Na Integração de Processos com nossos fornecedores
- No relacionamento com clientes internos e externos
- Quais as técnicas para eliminar os “problemas sistêmicos” nas negociações
- Gestão Positiva de Conflitos
- Seja congruente (pensar – sentir – agir)
- Sua dinâmica e a quebra de paradigmas
- Como estabelecer metas “inteligentes”

8. Qual o novo perfil do negociador

- Padrões de Negociador
- Estilos individuais e predominantes dos negociadores
- Negociação entre estilos diferentes de negociadores
- Desenvolvimento de flexibilidade em negociação
- Aspectos psicológicos
- Como lidar com cada PERFIL

9. Saiba como transformar seu adversário em parceiro no jogo da negociação

- Saiba como identificar a melhor alternativa
- Como definir a melhor estratégia de negociação
- Conheça e entenda os “critérios” dos seus clientes, utilize a seu favor.

- Lidando com objeções

10. Preparação estratégica da negociação em compras

- Estudando a postura dos negociadores
- A importância de como se percebe inicialmente a negociação
- Aspectos ambientais e físicos
- A arte de saber perguntar - quem pergunta – conduz
- Condução da Negociação
- Concentrando-se no resultado final, não nas posições
- Criando opções de ganhos mútuos
- Insistindo em critérios objetivos

11. Fechar uma negociação com ganhos mútuos

- Saiba quais os passos para se fechar uma negociação
- Acordo condicional
- Separe as pessoas dos problemas
- Crie um relacionamento de Ganhos mútuos
- Retrospectiva das Fases de Negociação em compras
- Você é um bom negociador? - Exercício de autoavaliação
- A Arte de Perguntar e saber ouvir - Tipos de perguntas

12. Simulações

- Situações Externas
- Situações internas à empresa