

A Função de Procurement no Sector Bancário- Boas Práticas

Objetivos Gerais:

A função de compras numa Instituição, seja ela qual for, tem uma importância determinante na economia de exploração, uma vez que deve contribuir para a economia de custos ou de investimento e para a racionalização de recursos materiais e humanos afetos à atividade.

No caso específico da banca estes desideratos estratégicos estão igualmente presentes, sendo que a especificidade e complexidade da atividade financeira obriga a uma gestão que atente, justamente, a essas especificidades.

Com esta formação pretende-se enquadrar esta atividade de procurement em ambiente bancário aplicando-lhe as boas práticas e desenvolver metodologias especialmente adaptadas à atividade bancária.

Objetivos Específicos:

No final da formação, estarão habilitados para:

- Conhecer os princípios de boa gestão no domínio do procurement;
- Conhecer boas práticas de negociação;
- Saber gerir fornecedores;
- Saber construir informação de gestão sobre a área;
- Saber discutir os fundamentais dos contratos;
- Aplicar com os devidos ajustamentos os bons princípios no âmbito específico da atividade bancária;
- Estruturar e desenvolver uma área de procurement numa Instituição bancária ou num grupo financeiro.

Destinatários: Técnicos bancários que direta ou indiretamente estejam envolvidos em áreas de procurement; auditores; técnicos de organização se aplicável.

Carga Horária: 35 horas

Conteúdo Programático:

Módulo I – A importância estratégica do procurement - 7 Horas

- Definições e princípios de aplicação genérica;
- Políticas de procurement. Estratégias *win win*;
- Programas de melhoria contínua.

Módulo II – O Procurement na Banca - 21 horas

- Como organizar uma área de procurement. Cenários e alternativas. Discussão de casos;
- Qual o scope de uma estrutura que englobe o procurement. Análise SWOT. Discussão de casos;
- Política de delegação de competências;
- Estruturação em comités de compras;
- Política de compromisso social;
- Política de sourcing;
- Política de risco. Classificação de fornecedores;
- Cadernos funcionais e partes interligadas;
- Fundamentos financeiros e fundamentais comerciais dos contratos. Graus de liberdade;
- Tableaux de bord. Informação de gestão;
- Áreas críticas na Banca:
 - Informática: software e hardware
 - Consultadoria
 - Seguros
 - Comunicações
 - Outras
 - Discussão de casos

Módulo III – Gestão de fornecedores e gestão de contratos - 7 Horas

- Gestão operacional e de relacionamento com fornecedores;
- Atualização de perfis de fornecedores;
- Análise qualitativa comercial e Institucional de fornecedores;
- Gestão de divergências;
- Metodologias para uma boa gestão operacional de contratos;
- Manutenção e auditoria a contratos.