



HS

HIGH SKILLS

Formação e Consultoria



www.highskills.pt

Curso de Especialização
Procurment, Gestão de Compras,
Gestão e Avaliação de Fornecedores e
aplicação de Inconterms 2020

CAOMZ23

ANGOLA | CABO-VERDE | MOÇAMBIQUE | PORTUGAL | SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE

Duração Total

40 Horas

Das 08h00 às 17h00

Destinatários

Este Curso destina-se essencialmente a Diretores e Responsáveis de Compras, Stocks e Transportes, mas também aos restantes profissionais com responsabilidades nesta função.

Pré-Requisitos

Não se aplica.

Metodologia

Este curso tem como objetivo promover um ambiente interativo entre o formador e o grupo bem como entre todos os formandos.

Neste sentido recorre a uma abordagem dos conteúdos programáticos através da utilização de métodos e técnicas pedagógicas diversificadas.

Em todos os módulos são utilizados os métodos Expositivo, Demonstrativo e Ativo, com grande ênfase em Análise de Casos Reais e Exercícios Práticos.

Objetivos Gerais

Este Curso pretende dotar os participantes dos conhecimentos básicos essenciais ao estabelecimento, organização e gestão da Função de Procurments na Empresa, na perspetiva de Supply Chain Management. E também proporcionar aos participantes um conjunto de conhecimentos sobre as diferenças de inconterms 2020.

Objetivos Específicos

No final do curso os participantes saberão:

- ◆ Maximizar o benefício económico com as compras;
- ◆ Efetuar o próprio diagnóstico, analisando as diferentes funções a desenvolver nas compras;
- ◆ Motivar os compradores;
- ◆ Orientar eficazmente as tarefas relacionadas com as compras;
- ◆ Coordenar os interesses das atividades de compra com os da empresa;
- ◆ Conseguir um clima de colaboração adequado com os fornecedores;
- ◆ Elaborar e manter um "quadro de indicadores de gestão" das compras;
- ◆ Integrar e aplicar os fatores técnicos e económicos à seleção de Fornecedores;
- ◆ Selecionar e Qualificar Fornecedores;
- ◆ Implementar políticas de compras eficazes;
- ◆ Pôr em prática os meios que permitam viabilizar as fontes de aprovisionamento;
- ◆ Definir os requisitos dos fornecedores;
- ◆ Melhorar o processo de consulta do novo fornecedor;
- ◆ Avaliar tecnicamente os fornecedores;
- ◆ Auditar os fornecedores;
- ◆ Avaliar os riscos;
- ◆ Identificar e avaliar fornecedores, parcerias e alianças estratégicas;
- ◆ Identificar as diferenças dos Inconterms 2020

Conteúdos programáticos

Módulo 0 – Abertura

- *Apresentação dos formadores e dos formandos
- *Apresentação dos objetivos e metodologias de funcionamento de ação de formação

Módulo I – As Ferramentas da Gestão Estratégica das Compras

- *Determinação dos alvos no portfólio das Compras e as respetivas consequências táticas;
- *Coerência em relação à política de compras;
- *A otimização dos custos;
- *Determinação dos critérios de avaliação dos mercados da oferta e da procura;
- *A relação de poder mercado/empresa.

Módulo II – As Tipologias de Compras

- *Gerir um portfólio de compras de acordo com os alvos e não por famílias de referências: determinação das tipologias dinâmicas de compras e ações a empreender;
- *A construção de "Centros de Compras" (equipas de reflexão estratégica).

Módulo III – Análise dos Constrangimentos das Compras

- *Os constrangimentos das Compras;
- *O diagnóstico da situação: matriz de constrangimentos;
- *As expectativas de acordo com o posicionamento;
- *As consequências na estratégia de Compras.

Módulo IV – A Análise da Complexidade das Compras

- *A vulnerabilidade no Aprovisionamento;
- *A matriz da criticidade;
- *As consequências na estratégia de Compras.

Módulo V – Definir as Estratégias de Compras e de Negociação

- *A avaliação do risco de Aprovisionamento;
- *A avaliação do benefício e as estratégias possíveis;
- *As relações cliente / fornecedor;
- *Competitividade entre fornecedores;
- *Parcerias;
- *O Just In Time;
- *Inteligência Emocional e Resiliência na Negociação.

Conteúdos programáticos (Cont.)

Módulo VI – O Funcionamento do Serviço de Compras

- * Organização da função compras;
- * A fixação de objetivos a curto, médio e longo prazos;
- * Benchmarking interno e externo;
- * Criação de um parque de fornecedores: homologação; colaboração;
- * Agudizar a concorrência entre fornecedores;
- * Melhorar o cumprimento de prazos;
- * Outras vantagens da potência de compras;
- * Os contratos. As garantias;
- * Avaliação e acompanhamento de fornecedores;
- * Os indicadores de gestão da função compras;
- * A medição da "performance" do Serviço de Compras.

Módulo VII – Avaliação Técnico-Económica, Gestão e Avaliação de Fornecedores para Seleção e Qualificação

- * Diagnóstico das causas para a necessidade de avaliação dos fornecedores;
- * Os requisitos dos fornecedores;
- * Os critérios de avaliação;
- * Os métodos de avaliação;
- * Interpretação das informações de gestão difundidos pelos fornecedores;
- * Avaliação dos fornecedores;
- * Implementação de um modelo de aproximação aos fornecedores;
- * Como dominar o prazo do processo;
- * Análise da fundamentação dos elementos requeridos pelos fornecedores;
- * Evolução para uma relação de parceria;
- * Decomposição dos custos dos produtos comprados;
- * Casos Práticos.

Módulo VIII – O Processo de Negociação

Módulo IX – A Execução do Contrato

- * Modificações objetivas, trabalhos a mais;
- * Erros e omissões na fase contratual;
- * Responsabilidade pelos erros e omissões;
- * Entrega dos trabalhos e recebimento.

Conteúdos programáticos (Cont.)

Módulo X– Inconterms

* Conceitos

- Venda à Partida e Venda à Chegada;
- Definição de Incoterms;
- Função dos Incoterms.

* Incoterms 2010 a preparação para as novidades do Incoterms 2020

- Recordar os Incoterms 2010 para preparar as novidades do Incoterms 2020:
- Objetivo e âmbito de utilização;
- Significado e terminologia específica;
- Os direitos e as obrigações do Exportador e do Importador;
- A transferência de propriedade das mercadorias;
- A assunção do risco entre as partes e respectiva repartição dos custos;
- A correcta utilização dos INCOTERMS consoante os meios de transporte;
- A documentação de transporte que o processo envolve;
- Identificar as novidades do INCOTERMS 2020;
- Perceber as principais alterações nos INCOTERMS 2010;
- Como fazer a introdução de novo INCOTERM;
- Qual o impacto na negociação internacional.

* Incoterms 2020

- Alteração aos Incoterms 2010;
- Classificação dos Incoterms 2020;
- Descrição dos Incoterms 2020.

Equipa de Formação

Vasco Carvalho

Licenciado em Engenharia Mecânica, Manutenção de Equipamentos, Frequência do Mestrado em Engenharia Mecânica, Ramo de Energia, Refrigeração e Climatização e Especialização em Qualidade do Ar Interior (QAI) - Decreto-lei 79-2006 de 4 de abril (técnico do Grupo A, certificado 1252R/13-A da Agência Portuguesa do Ambiente).

Possui formação em Formação Pedagógica Inicial de Formadores, Formação de Formadores.

Exerceu Engenharia na Área da Manutenção ao longo de 26 anos, tendo assumido funções de coordenação e chefia de departamentos de inspeção, consultoria, auditoria e execução de trabalhos em edifícios de habitação, serviços e instalações industriais com vista a detetar e colmatar anomalias, falhas na conceção e desenvolver métodos ou alterações permitindo otimizar o funcionamento e de reduzir os custos de exploração.

Exerceu a função de Gestor de contratos e acompanhamento de grandes clientes de Multinacionais, Banca e Organismo Públicos.

Desde Janeiro de 2014 exerce funções de gestão, consultoria e auditoria de engenharia na firma aiMC – auditorias e inspeções de engenharia, com a realização de trabalhos de auditorias ao funcionamento de instalações com equipamentos elétricos e eletromecânicos; Inspeções periódicas de trabalhos de manutenção e preparação e fiscalização de obras novas, e formação na área técnica.

Colaboração anterior nas seguintes firmas:

- ◇PLM – Planeamento e Gestão de Manutenção;
- ◇Siemens Portugal;
- ◇Oeiras Viva – Gestão de Equipamentos Sócio-Culturais e Desportivos;
- ◇EMEL – Emp. Municipal de Estacionamento de Lisboa;
- ◇SIM II, Siemens Manindústria Serviços de Manutenção ACE;
- ◇Neocel – Impressão e Manufatura SA.

HS

HIGH SKILLS

Formação e Consultoria

Condições

Caso tenha mais do que dois participantes consulte-nos para conhecer as nossas vantagens empresariais!

High Skills

Formação e Consultoria, LDA
Avenida de Berna, nº 11, 8º
1050-040 Lisboa, Portugal
Nº fiscal: 513 084 568

A inscrição só fica confirmada após emissão da fatura pró-forma/fatura final e o pagamento da mesma. O pagamento da fatura terá que ser realizado por transferência Bancária até 3 semanas antes do início do curso de forma a garantir a sua inscrição.

Cancelamentos e Não Comparências

O(s) formando(s) poderão cancelar a sua inscrição até 6 dias úteis antes da data de início do curso.

O(s) formando(s) poderão fazer-se substituir por outro(s) participante(s), devendo comunicar a alteração até 5 dias úteis antes do início do curso.

A sua não comparência do(s) formando(s) no dia de início da formação não dará lugar ao reembolso do valor da inscrição e será cobrada na sua totalidade.

Nome do curso: Curso de Especialização - Procurment, Gestão de Compras, Gestão e Avaliação de Fornecedores e aplicação de Inconterms 2020

Carga Horária: 40h

Horário: das 8h00 às 17h00

Local: Faias Residence - Rua Rainha Ginga, nº60 – junto do Jornal de Angola

As nossas formações incluem:

- ✓ Orador Reconhecido
- ✓ Sala de formação
- ✓ KIT de Formando
- ✓ 1 Coffee-Breaks de Manhã
- ✓ 1 Almoço
- ✓ Material Pedagógico
- ✓ Certificado de Formação reconhecido

Valor Total - 3.000,00€

Valor só para o Módulo X- Inconterms - 1.000,00€

Nota: todos os pagamento são realizados em euros ou dólares por transferência bancária pois a High Skills é um entidade não residente em Angola.

DADOS DE TRANSFERÊNCIA BANCÁRIA

Banco: BPI- Banco Português de Investimento

Nº Conta: 0-5098621.000.003

NIB: 0010 0000 50986210003 21

IBAN: PT50 0010 0000 5098 6210 0032 1

SWIFT: BBPIPTPL

Contatos para obter mais informações ou se inscrever:

E-mail: geral@highskills.pt

Telefone: +351 217 931 365

Telefone: +244 94 112 60 90

Site: www.highskills.pt

www.highskills.pt geral@highskills.pt

Portugal 00351 217 931 365 | Angola 00244 94 112 60 90

CAOMZ23

HS
HIGH SKILLS

HS
HIGH SKILLS

HS
HIGH SKILLS

HS
HIGH SKILLS

HS
HIGH SKILLS

Contactos para mais informações:

E-mail: geral@highskills.pt

Telefone: +351 217 931 365

Telefone: +244 94 112 60 90

www.highskills.pt

