

E-Procurement e Fulfillment – Boas Práticas

Objetivos Gerais:

O objetivo deste Curso é proporcionar aos Participantes conhecimentos sobre as várias características da Distribuição e da Logística em geral, e no caso específico da sua utilização no *E-Procurement*, como forma de suportar a fidelização dos seus clientes garantindo níveis de serviço elevado, bem como contribuir de uma forma positiva para a sua cadeia de valor.

Objetivos Específicos:

No final deste curso os participantes saberão:

- Compreender que o perfil de uma operação de *fulfillment* B2C tradicional é consideravelmente diferente dos perfis de Business-to-Business (B2B) e que os planos de e-commerce de vender produtos no ciberespaço passam pelo movimento físico do produto na cadeia logística do fulfillment;
- Reconhecer papel da logística global e os fluxos físicos e de informação - do fornecedor ao cliente;
- Dominar os conceitos e as soluções do *e-procurement*;
- Dominar os aspetos organizacionais do desenvolvimento das soluções de *e-procurement*;
- Identificar os impactos do *e-procurement* na prática das funções Compras e Aprovisionamento;
- Identificar o posicionamento da função compras na empresa;
- Identificar relações internas e externas do serviço de compras;
- Identificar as componentes técnicas, administrativas e comerciais;
- Utilizar a lei de Pareto ou análise ABC aplicada às compras e suas consequências;
- Caracterizar o que é a Cadeia Logística no e-business e sua implementação;
- Organizar os fluxos físicos e de informação da empresa do fornecedor ao cliente;
- Reduzir e racionalizar as compras e os stocks com um eficaz sistema de informação;
- Identificar e avaliar fornecedores, negociações, parcerias ou alianças estratégicas;
- Perceber como se integra o *E-procurement* com os novos sistemas de informação empresarial;
- Identificar como se integra o *E-procurement* na Cadeia de Abastecimento.

Destinatários:

Este Curso destina-se a todos os profissionais de nível superior ou técnico, com atuação em instituições e empresas, públicas ou privadas, cujas atividades tenham interface com Compras, Marketing e Vendas e Gestão Logística.

Carga Horária:

24 Horas

Conteúdos Programáticos:

Módulo I - Procurement e a supply chain management (scm)

- A Cadeia de Abastecimentos - *Supply Chain Management (SCM)*;
- *Procurement Intelligence*;
- Controlo de Processos;
- Colaboração;
- *Groupware*.

Módulo II - O procurement

- Análise: Análise de custos para identificar e priorização de oportunidades de poupar incluindo a racionalização da base dos abastecimentos e agregação das compras;
- Planeamento: Estratégia de otimização de fontes de abastecimento e procurement;
- Fontes: Identificar, avaliar, negociar e configurar relações de negócio;
- Comprar: Comunicar, executar e estabelecer pagamentos em face dos contratos e acordos negociados;
- Monitorar: Controlar e reforçar condições contratuais e performance de fornecedores externos.

Módulo III - Procurement e negociações

- Introdução;
- Estudo do Mercado;
- Estudo de Parceiros;
- Estudo do Produto;
- Métodos de Negociação.

Módulo IV - Procurement: alianças estratégicas

- Alvo, estrutura e dinâmica de relações estratégicas;
- Incorporação das alianças com fornecedores na estrutura organizacional interna;
- Preparar a organização para alianças estratégicas e conhecer as barreiras típicas;
- Pontos-chave para preparar negociações de alianças;
- Implementação e avaliação e manutenção de alianças estratégicas.

Módulo V - Procurement e integração com os novos sistemas de informação

- Sistemas ERP;
- Noções de CRM;
- Portais e Hubs de Processos de Negócio;
- Gestão da Cadeia de Abastecimentos (SCM - Supply Chain Management);
- E-Marketplaces;
- E-Auctions.

Módulo VI - O e-procurement e sua integração na cadeia de abastecimentos

- E-procurement: Direto e indireto;
- E-Sourcing;
- Processo da Rede de Negócios - Business Process Network (BPN);
- Gestão de Recursos Logísticos - Logistics Resource Management (LRM);
- Comércio Colaborativo de Produtos - Collaborative Product Commerce (CPC);
- Noções de E-government: (G2C) e (G2B).

Módulo VII - E-fulfillment: best practices

- Modificação de procedimentos operacionais;
- Expansão ou design de novas instalações;
- Terciarização do centro de e-fulfillment;
- Configuração da Expedição do fornecedor ao cliente;
- Viabilidade de uma solução WCS (Warehouse Control System);
- Viabilidade de uma solução WMS (Warehouse Management System).

Módulo VIII - Operações de fulfillment

- Operação em área de pedidos de alta-frequência;
- Tecnologias avançadas de picking;
- Objetivo 1: ciclo de ordem num dia;
- Expedição de pequenos pacotes em grande número;
- Gerir processos de devolução eficientes;
- Controlo de Inventários permanente.