

## Organização e Gestão de Compras

### Objetivos Gerais

Este Curso pretende dotar os participantes dos conhecimentos básicos essenciais ao estabelecimento, organização e gestão da Função Compras na Empresa, na perspetiva de Supply Chain Management.

### 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.

### Destinatários

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

### Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

### Carga Horária

18 Horas

### Conteúdo Programático

#### Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

#### Módulo I - A envolvente económica das empresas e a função compras

- Dimensões da economia de mercado;
- As Compras como motor de crescimento;
- A evolução da função Compras (Centralização, Externalização, "Facilities Management", *e-procurement*, ...).

## **Módulo II - 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 III - 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 IV - Análise dos constrangimentos das compras**

- O marketing 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 V - A análise da complexidade das compras**

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

## **Módulo VI - 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.

### Módulo VII - 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 VIII - Os recursos humanos da função compras

- O profissiograma do chefe de compras;
- Que perfil de comprador? Management, delegação, responsabilização, cultivar e fazer progredir.

### Módulo IX - Situação atual e tendências futuras da função logística

- Tendências económicas;
- Auditoria Logística;
- Avaliação Logística dos Fornecedores;
- A Internet e a Logística.

### Módulo X - A logística e supply chain management

- Redução de custos;
- Gestão da cadeia de aprovisionamentos;
- Estudo de casos práticos.

### Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.