

### Negociação e Gestão de Contratos Logísticos

#### Objetivos Gerais

Este Curso tem como objetivo dotar os participantes dos conhecimentos e competências nos domínios da gestão e da contratação de atividades e serviços logísticos, incluindo, uma compreensão global do processo estruturado de vendas e negociação.

#### Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão:

- Desenvolver os aspetos que promovem a confiança pessoal em momentos de negociação, desde a reunião interpessoal até à apresentação para uma equipa de compras;
- Saber como utilizar técnicas estruturadas de persuasão para conduzir reuniões de vendas e negociações, de forma a chegarem a soluções win-win;
- Situar a Logística na Gestão da Organização;
- Diferenciar e optar por alternativas de gestão estratégica e tática, na cadeia de abastecimento;
- Analisar o Custeio das Atividades Logísticas;
- Avaliar o Desempenho Logístico;
- Desenvolver a Relação Contratual.

#### Destinatários

Este Curso destina-se a todos os profissionais envolvidos e com responsabilidades na gestão de contratos de logística, nomeadamente, Diretores e gestores de Serviços de Logística, Coordenadores de unidades de Logística, Responsáveis por Áreas de Desenvolvimento de Negócio ou colaboradores com papéis-chave na negociação de parcerias, contratos, acordos, entre outros.

#### 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

40 horas

## Conteúdo Programático

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

**Módulo I - Técnicas de Vendas adaptadas à negociação em Logística**

**Módulo II - Definição de custos (Espaço/ RH/Equipamentos)**

**Módulo III - Elaborar de orçamentos**

**Módulo IV - Gestão Logística de Espaço/ RH/Equipamentos**

**Módulo V - Elaboração de Propostas**

**Módulo VI - Planear e estruturar cada negociação**

**Módulo VII - Definir objetivos negociais flexíveis**

**Módulo VIII - Definir objetivos negociais claros e mensuráveis tendo em conta os interesses de ambas as partes**

**Módulo IX - Utilizar técnicas de persuasão não-verbais.**

**Módulo X - Conduzir negociações de forma a atingir resultados win/win**

**Módulo XI - Efetuar avaliações de cada negociação utilizando critérios mensuráveis e quantificáveis**

**Módulo XII - Evitar concessões e a negociação destas**

**Módulo XIII - Dirigir-se às necessidades, sentimentos e prioridades das outras partes**

**Módulo XIV - Reconhecer os limites da venda e da negociação**

**Módulo XV - Utilizar um plano faseado de negociações**

**Módulo XVI - Aprender a lidar com objeções e rejeições**

**Módulo XVII - Usar argumentos negociais e saber contra-argumentar**

**Módulo XVIII - Elaboração de contratos**

**Módulo XIX - A integração da cadeia de abastecimento**

**Módulo XX - Gestão estratégica da cadeia de abastecimento**

- Externalização das atividades logísticas;
- Configuração da cadeia logística;
- Estratégia pull vs estratégia push;
- Estratégias de relacionamento entre entidades da cadeia de abastecimento.

### Módulo XXI - Gestão tática da cadeia de abastecimento

- Gestão da procura;
- Planeamento tipo push;
- Planeamento tipo pull;
- Planeamento integrado;
- Planeamento colaborativo.

### Módulo XXII - Custeio de atividades logísticas

- Custeio do inventário;
- Custeio do transporte;
- Custeio do armazém;
- Custo total logístico.

### Módulo XXIII - Avaliação do desempenho logístico

- Diagnóstico do sistema logístico;
- Recolha detalhada da informação;
- Determinação das necessidades de operacionalidade;
- Indicadores de performance logística.

### Módulo XXIV - A relação contratual

- Conteúdo do contrato;
- Como garantir e controlar o cumprimento do contrato;
- Tipologia Contratual Internacional - definição e limitação das responsabilidades;
- Os Incoterms: responsabilidades e importância do seguro.

### Módulo XXV - 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.