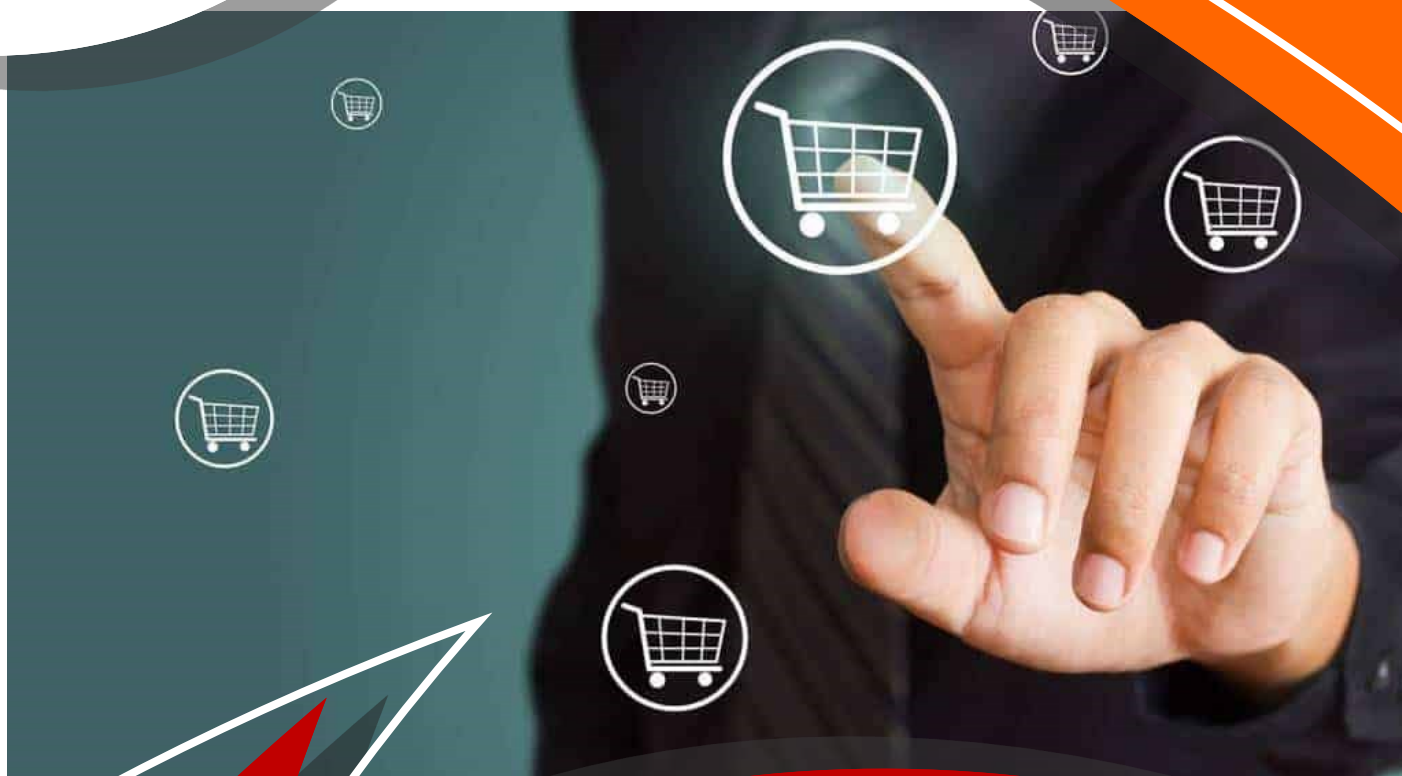


HS

HIGH SKILLS
Formação e Consultoria



www.highskills.pt

MASTER a Distância **em Procurement, Gestão de Compras,** **Gestão e Avaliação de Fornecedores e** **Aplicação de Incoterms 2020**

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

Duração Total

30 Horas

Das 18h00 às 21h00

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

- 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.

Objetivos Gerais

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

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.

Conteúdos programáticos

Módulo 0 – Apresentação da Plataforma e Métodos de Utilização

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– Incoterms

* 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 respetiva repartição dos custos;
- A correta 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

Orador Dr. Tiago Caseiro

Habilitações

Licenciatura em Relações Internacionais

Curso de Formação de Formadores e E-Formador

Pós-Graduação Direito Aduaneiro –

Membro da Ordem dos Despachantes Oficiais



Resumo das suas Competências

Mais de 7 anos de experiência tendo assumido funções de liderança na área de Importação e Exportação como Diretor de departamento, Responsável de Mercado Internacional, e Consultor em empresas líderes no mercado nacional.

Possui experiência internacional em diferentes ambientes multiculturais e geografias com projetos desenvolvidos ligados à Gestão para a Competitividade, Organização e Gestão de Empresas.

Enquanto Despachante Oficial tem também experiência na área aduaneira, na qual presto serviços de consultadoria e formação.

Percurso Profissional

Desde 2021 – Despachante Aduaneiro.

Desde 2020 – Responsável Departamento Comercial na VP-Plantas e Fatores de Produção Agrícola, Lda (acumulação com funções na Green September, Lda).

Desde 2019- Consultor/Formador na GTI - Gestão Tecnologia e Inovação, SA.

Desde 2018 – Consultor Externo na área do Comércio Internacional e Exportação.

Desde 2016- Consultor/Formador na High Skills Lda. – Formação e Consultoria Lda.

De 2017 a 2017– Gestor de Clientes Externos na Fabistone (Group RPI).

De 2016 a 2017 – Responsável Exportação na Barboflex, Lda.

De 2012 a 2017 – Responsável Departamento de Exportação na AFICOR – Ferramentas de Corte, Lda

High Skills

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

Condições

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

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: Master em Procurement, Gestão de Compras, Gestão e Avaliação de Fornecedores e aplicação de Incoterms 2020 8ª Edição

Carga Horária: 30 Horas

Horário: das 18h00 às 21h00

Duração: 10 Dias

Local: Plataforma

As nossas formações incluem:

- ✓ Material Pedagógico
- ✓ Certificado de Formação reconhecido

Valor Total - 650,00€ +IVA

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

Contatos para obter mais informações ou se inscrever:

E-mail: geral@highskills.pt

PT +351 217 931 365

AO +244 941 126 090

Telefones: MZ +258 841 099 522

CV +238 924 20 25

STP +239 999 25 15

Site: www.highskills.pt

Contactos para mais informações:

E-mail: geral@highskills.pt

Telefones:

PT +351 217 931 365

AO +244 941 126 090

MZ +258 841 099 522

CV +238 924 20 25

STP +239 999 25 15

Site: www.highskills.pt

HS
HIGH SKILLS

HS
HIGH SKILLS

HS
HIGH SKILLS

HS
HIGH SKILLS

HS
HIGH SKILLS

