

## 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 Actividades 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.

### Carga Horária

40 Horas

## Conteúdos

1. Técnicas de Vendas adaptadas à negociação em Logística
2. Definição de custos(Espaço/ RH/Equipamentos)
3. Elaborar de orçamentos
4. Gestão Logística de Espaço/ RH/Equipamentos
5. Elaboração de Propostas
6. Planear e estruturar cada negociação
7. Definir objetivos negociais flexíveis
8. Definir objetivos negociais claros e mensuráveis tendo em conta os interesses de ambas as partes
9. Utilizar técnicas de persuasão não-verbais
10. Conduzir negociações de forma a atingir resultados win/win
11. Efetuar avaliações de cada negociação utilizando critérios mensuráveis e quantificáveis
12. Evitar concessões e a negociação destas
13. Dirigir-se às necessidades, sentimentos e prioridades das outras partes
14. Reconhecer os limites da venda e da negociação
15. Utilizar um plano faseado de negociações
16. Aprender a lidar com objeções e rejeições
17. Usar argumentos negociais e saber contra-argumentar
18. Elaboração de contratos

### 19. A integração da cadeia de abastecimento

### 20. 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

### 21. Gestão tática da cadeia de abastecimento

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

### 22. Custeio de actividades logísticas

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

### 23. Avaliação do desempenho logístico

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

### 24. 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

### 25. Casos Práticos