



www.highskills.pt

MASTER A DISTÂNCIA

**Procurement, Gestão de Compras,
Gestão e Avaliação de Fornecedores e
Aplicação de Incoterms 2020**

Duração Total

30 Horas

10 Dias

Destinatários

Diretores e Responsáveis de Compras, Stocks e Transportes, mas também aos restantes profissionais com responsabilidades nesta função.

Perfil de saída

Todos os formandos têm direito a um certificado de participação no Curso reconhecido pelas devidas entidades.

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 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.

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.

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.

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 presta 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

DISMAS016

High Skills

Formação e Consultoria, LDA

**Avenida Conde Valbom nº 6, 2º andar,
1050-068 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.

Cancelamentos e Não Comparências

O(s) formando(s) poderão fazer-se substituir por outro(s) participante(s), devendo comunicar a alteração até 2 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—a Distância

Carga Horária: 30 Horas

Duração: 10 Dias

As nossas formações incluem:

- ✓ Orador Reconhecido
- ✓ Material Pedagógico
- ✓ Certificado de Formação reconhecido

Valor: 700,00 € + IVA

Para se inscrever deverá nos contactar através dos seguintes meios

E-mail: geral@highskills.pt | Telefone: +351 217 931 365

Avenida Conde Valbom nº 6, 2º andar, 1050-068 Lisboa, Portugal

O valor do curso inclui:

Manuais e Material Pedagógico;
Certificado de Formação.

Dados da Empresa

High Skills – Formação e Consultoria, LDA.

Avenida Conde Valbom nº 6, 2º andar, 1050-068 Lisboa, Portugal

Nº fiscal: 513 084 568

Capital Social: 10 000,00

Informação Bancária

Banco: Millennium BCP

IBAN: PT50 0033 0000 4547 5386 3530 5

SWIFT: BCOMPTPL

DISMAS016

Contactos para mais informações:

E-mail: geral@highskills.pt

Telefones:

PT +351 217 931 365

AO +244 941 126 090

MZ +258 858 859 522

CV +238 924 20 25

STP +239 999 25 15

Site: www.highskills.pt

DISMAS016

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



ISO 9001

BUREAU VERITAS
Certification

