

Gestão de Compras e Técnicas de Negociação

Objetivos Gerais:

Este Curso pretende dotar os participantes de competências que lhes permita dominar as técnicas de compras e a saberem conduzir os processos de negociações, estando bem preparados para desenvolver o relacionamento com fornecedores de bens e serviços e para identificar oportunidades.

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;
- Aperfeiçoar e tornar mais eficaz a capacidade de negociação;
- Melhorar e tirar maiores resultados do desempenho da equipe de compras;
- Criar opções de ganhos mútuos com os seus fornecedores;
- Estabelecer objetivos e metas;
- Identificar os diversos tipos de negociadores;
- Desenvolver e manter relações estáveis e de confiança com os fornecedores;
- Dominar o processo de planeamento, negociação e execução em compras.

Destinatários

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

Carga Horária

36 Horas

Conteúdos

Módulo A - Gestão de Compras

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.

Módulo B - Técnicas de Negociação em Compras

Módulo I - Considerações gerais sobre o processo de negociação em compras

- Aspectos técnicos da Negociação;
- Definição de negociação;
- Fatores subjetivos;
- Aquisição de Materiais Produtivos, Indiretos, Equipamentos e Serviços;
- Como Compras pode contribuir para aumentar a competitividade da empresa;
- Desenvolvimento e Manutenção de fornecedores (matriz de avaliação para qualificação);
- Importância da Classificação dos Materiais (incluindo as classificações ABC e XYZ);
- Importância da Especificação.

Módulo II - Resultados técnicos da negociação

- Perde/Perde;
- Ganha/Perde;
- Ganha/Ganha;
- Ética em negociações;
- Relatório de economia (ganhos nas negociações).

Módulo III - Pressupostos da negociação

- Quanto ao Tempo;
- Quanto à Informação;
- Quanto ao Poder.

Módulo IV - Regras básicas de negociação

- Como negociar com fornecedores exclusivos;
- Processo de Negociação;
- O Planeamento;

- Pró atividade do comprador no caso de compras periódicas (calendário);
- Histórico das negociações anteriores;
- A Execução;
- O Controle;
- Processo de Cotação (matriz de análise de preço/cálculos).

Módulo V - Âmbito técnico

- Preço CIF / FOB / EX WORK ;
- Impostos incidentes;
- Fretes, seguros, etc.;
- O que pode ser negociado além do preço;
- Contratos e obrigações.

Módulo VI - As várias formas técnicas de se negociar

- Tradicional;
- Leilão reverso;
- E-procurement.

Módulo VII - Identificação dos “problemas sistêmicos” nas negociações

- Na Integração de Processos com nossos fornecedores;
- No relacionamento com clientes internos e externos;
- Quais as técnicas para eliminar os “problemas sistêmicos” nas negociações;
- Gestão Positiva de Conflitos;
- Seja congruente (pensar – sentir – agir);
- Sua dinâmica e a quebra de paradigmas;
- Como estabelecer metas “inteligentes.”

Módulo VIII - Qual o novo perfil do negociador

- Padrões de Negociador;
- Estilos individuais e predominantes dos negociadores;
- Negociação entre estilos diferentes de negociadores;
- Desenvolvimento de flexibilidade em negociação;
- Aspectos psicológicos;
- Como lidar com cada PERFIL .

Módulo IX - Saiba como transformar seu adversário em parceiro no jogo da negociação

- Saiba como identificar a melhor alternativa;
- Como definir a melhor estratégia de negociação;
- Conheça e entenda os “critérios” dos seus clientes, utilize a seu favor;
- Lidando com objeções.

Módulo X - Preparação estratégica da negociação em compras

- Estudando a postura dos negociadores;
- A importância de como se percebe inicialmente a negociação;
- Aspectos ambientais e físicos;
- A arte de saber perguntar - quem pergunta – conduz;

- Condução da Negociação;
- Concentrando-se no resultado final, não nas posições;
- Criando opções de ganhos mútuos;
- Insistindo em critérios objetivos.

Módulo XI - Fechar uma negociação com ganhos mútuos

- Saiba quais os passos para se fechar uma negociação;
- Acordo condicional;
- Separe as pessoas dos problemas;
- Crie um relacionamento de Ganhos mútuos;
- Retrospectiva das Fases de Negociação em compras;
- Você é um bom negociador? - Exercício de autoavaliação;
- A Arte de Perguntar e saber ouvir - Tipos de perguntas.

Módulo XII - Simulações

- Situações Externas;
- Situações internas à empresa.