

Gestão Estratégica de Procurement: Compras, Fornecedores e Contratos com Foco em Digitalização e Compliance

Objetivos Gerais:

Este curso destina-se a profissionais que pretendam adquirir competências fundamentais para a organização e gestão estratégica da função de Procurement, com especial foco no setor financeiro. A formação promove uma abordagem integrada e prática às compras, negociação, avaliação de fornecedores e gestão contratual, incorporando ferramentas digitais e princípios de ética e compliance.

Objetivos Específicos:

No final deste Curso os participantes saberão:

- Desenvolver estratégias de compras alinhadas com os objetivos da organização;
- Gerir e classificar tipologias de compras de forma eficiente e estratégica;
- Avaliar riscos e identificar oportunidades no processo de aprovisionamento;
- Negociar com fornecedores com foco na criação de valor, sustentabilidade e ética;
- Medir e melhorar a performance da função compras através de indicadores de gestão;
- Selecionar, qualificar, auditar e acompanhar fornecedores de forma sistemática;
- Gerir despesas corporativas (Global Expense) com recurso a ferramentas digitais integradas;
- Integrar a função de procurement com sistemas de informação (ERP, SCM);
- Gerir contratos de serviços e frotas com foco em sustentabilidade e eficiência;
- Promover práticas de compras éticas e em conformidade com normas internas e externas.

Destinatários:

A todos os profissionais que desempenham funções de aquisição e contratação em empresas do setor financeiro, nomeadamente diretores e responsáveis de compras, gestores de contratos e fornecedores, bem como técnicos de procurement e supply chain.

Carga Horária:

30 horas

Conteúdo Programático:

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I – Estratégia de Compras e Planeamento

- Determinação de objetivos no portfólio de compras;
- Coerência estratégica e política de compras;
- Otimização de custos e análise custo-benefício;
- Critérios de avaliação de mercado e relacionamento com fornecedores.

Módulo II – Tipologias de Compras e Análise de Complexidade

- Tipologias dinâmicas de compras;
- Construção de centros de compras estratégicos;
- Vulnerabilidade no aprovisionamento e matriz de criticidade.

Módulo III – Constrangimentos, Risco e Oportunidades no Procurement

- Diagnóstico de constrangimentos internos e externos;
- Expectativas e posicionamento estratégico;
- Análise de riscos e oportunidades de melhoria.

Módulo IV – Técnicas de Negociação e Relacionamento com Fornecedores

- Avaliação do risco e benefício na negociação;
- Competitividade e parcerias;
- Estratégias win-win, Just In Time;
- Inteligência emocional e resiliência na negociação.

Módulo V – Organização da Função Compras e Medição de Performance

- Estrutura e objetivos da função compras;
- Benchmarking interno e externo;
- Criação e desenvolvimento de parque de fornecedores;
- Gestão das garantias contratuais e cumprimento de prazos de entrega;
- Indicadores de gestão e performance da função compras

Módulo VI – Seleção, Avaliação e Auditoria de Fornecedores

- Requisitos e critérios de avaliação de fornecedores;
- Métodos e modelos de avaliação;
- Interpretação de dados de gestão fornecidos;
- Evolução para parcerias estratégicas e decomposição de custos;
- Aplicação de modelos de pré-qualificação técnica e financeira em processos sensíveis ou estratégicos;
- Criação de listas restritas de fornecedores elegíveis com base em critérios objetivos;
- Casos práticos: quando e como aplicar processos seletivos por convite restrito ou avaliação prévia.

Módulo VII – Gestão de Despesas Corporativas (Global Expense)

- Políticas internas de despesas e reembolsos;
- Ferramentas de gestão de despesas (ex: SAP Concur);
- Integração com procurement e ERP;
- Controlo orçamental e análise de compliance.

Módulo VIII – Ferramentas Digitais e Eficiência no Procurement

- Automatização de processos de compras e contratos;
- Integração com sistemas ERP e de contabilidade;
- Portais e hubs de procurement: funcionalidades e riscos;
- Gestão documental e contratos eletrónicos;
- Dashboards e indicadores digitais;
- Cibersegurança e compliance no ambiente digital.

Módulo IX – Gestão de Contratos de Serviços e Frotas (Fleet & Facilities)

- Gestão contratual de serviços externos (ex: segurança, manutenção, limpeza);
- Outsourcing vs gestão interna;
- Contratos de renting/leasing de frota;
- Sustentabilidade e indicadores de performance aplicados à frota.

Módulo X – Compliance e Ética na Função Compras

- Princípios de ética nas compras e contratação;
- Prevenção de corrupção e conflitos de interesse;
- Normas e códigos de conduta corporativos;
- Gestão de denúncias (whistleblowing) e canais éticos internos;
- Compliance no contexto financeiro e em auditorias internas.