



Master a Distância

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

Master a Distância Procurement, Gestão de Compras, Gestão e Avaliação de Fornecedores e Aplicação de Incoterms 2020

Objetivos Gerais

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

Objetivos Específicos

No final deste Master os participantes estarão aptos a:

- 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.

Destinatários

Este Master destina-se a Diretores e Responsáveis de Compras, Stocks e Transportes, mas também aos restantes profissionais com responsabilidades nesta função.

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este Master são:

- 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.

Data de Realização

De 04,05,11,12,18,19,25 e 26 de maio e 01 e 02 de junho de 2027

Horário

Das 08h30 às 11h30

Duração

30 horas

Valor

700,00€ + IVA

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método 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 Incoterms;
- Qual o impacto na negociação internacional;
- Incoterms 2020;
- Alteração aos Incoterms 2010;
- Classificação dos Incoterms 2020;
- Descrição dos Incoterms 2020.

Metodologia

Este Master 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 no início do Master e partilha de outros documentos durante o seu decorrer.

No final do Master 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.

Esta formação é certificada e reconhecida.

Orador: Dr. Tiago Caseiro

Habilitações

Licenciatura em Relações Internacionais - Universidade do Minho (Braga)

C.C.P (ex. C.A.P) Certificado de Competências Pedagógicas (2012) obtido através do Curso de Formação de Formadores, com total de 123 horas. Emitido em 28/09/2012.

Curso de Formação Profissional de E-Formador / E-Tutor de aperfeiçoamento pedagógico em E-Learning. 35 horas; Ministrado pela Consultua e Terminado a 30/05/2020.

Curso Estágio de Acesso à Ordem dos Despachantes Oficiais – Iniciado a 01 de outubro de 2020 e terminado a 31 de maio de 2021.



Resumo de Competência

Mais de 9 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.

Possuo 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 tenho também experiência na área aduaneira, na qual presto serviços de consultadoria e formação.

Percurso Profissional

- **Desde 2016**, Consultor/Formador na High Skills Lda. – Formação e Consultoria Lda.
- **Desde 2019**, Consultor/Formador na GTI - Gestão Tecnologia e Inovação, SA.
- **Desde 2018** – Consultor Externo na área do Comércio Internacional e Exportação.
- **Desde 2021** – Despachante Aduaneiro.
- **De 2017 a 2021** – Responsável Departamento Comercial na Green September, Lda.
- **De 2020 a 2021** – Responsável Departamento Comercial na VP-Plantas e Fatores de Produção Agrícola, Lda (acumulação com funções na Green September, Lda).
- **2017 a 2017**– Gestor de Clientes Externos na Fabistone (Group RPI).
- **2016**– Responsável Exportação na Barboflex, Lda.
- **De 2011 a 2016** – Responsável Departamento de Exportação na AFICOR – Ferramentas de Corte, Lda

Condições

Para se inscrever deverá nos contactar através dos seguintes meios

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

Avenida Conde Valbom, n.º 06, 2º andar, 1050-068 Lisboa - Portugal

Ou enviando a Ficha de Inscrição devidamente preenchida (encontra-se na última página).

A inscrição só fica confirmada após emissão da fatura final e o pagamento da mesma.

Mais do que uma inscrição da mesma entidade indique-nos para ter acesso à nossa política de desconto.

O valor do curso inclui:

- Manuais e Material Pedagógico;
- Certificado de Formação.

Cancelamentos e Não Comparências

O(s) participante(s) poderão fazer-se substituir por outro(s) participante(s), devendo comunicar a alteração até 2 dias úteis antes do início do Master.

A sua não comparência do(s) participante (s) no dia do Master não dará lugar ao reembolso do valor da inscrição e será cobrada na sua totalidade.

Dados da Empresa

High Skills – Formação e Consultoria, LDA.

Avenida Conde Valbom, n.º 06, 2º andar, 1050-068 Lisboa - Portugal
Nº fiscal: 513 084 568

Informação Bancária

Banco: Millennium BCP

IBAN: PT50 0033 0000 4547 5386 3530 5
SWIFT: BCOMPTPL

Ficha de Inscrição

Deverá preencher e enviar-nos via e-mail, para: geral@highskills.pt

1. CLIENTE (Preencher quando o Formando não é cliente final)			
Entidade:			
Responsável:			
Morada:			
Código Postal:			
Nº Contribuinte / Fiscal:			
Telefone:			
E-mail:			
2. DADOS FORMANDO(s)			
Nome Completo:			
E-mail:			
Master:	Master a Distância Procurement, Gestão de Compras, Gestão e Avaliação de Fornecedores e Aplicação de Incoterms 2020		
Data Nascimento:		Nacionalidade:	
Tipo de Documento		Nº de Doc de Identificação	



HIGH SKILLS - FORMAÇÃO E CONSULTORIA, LDA

ANGOLA: 00244 94 112 60 90

CABO VERDE: 00238 924 20 25

MOÇAMBIQUE: 00258 858 859 522

PORTUGAL: 00351 217 931 365

SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE: 00239 999 25 15

geral@highskills.pt

www.highskills.pt