

Organização e gestão de compras

A função de Gestão de Compras reveste-se de especial importância para uma empresa num contexto de concorrência crescente em mercados cada vez mais maduros. A economia de recursos e novos mecanismos de geração de valor, para além do preço de aquisição, são de importância primordial quando se trata de eficiência e sustentabilidade futura das empresas. Tais mecanismos passam, necessariamente, por novos modelos de compras, por um relacionamento mais definido e por uma gestão mais exigente dos fornecedores.

Deste modo, o objetivo deste curso é fazer com que os formandos adquiram ou melhorem conhecimentos sobre a organização e gestão de compras, nomeadamente quanto às suas melhores práticas de gestão e execução, modelos de relacionamento com fornecedores e modelos de avaliação sistemática dos fornecedores.



Duração: 18 Horas

Objectivos Gerais

O conteúdo desta formação tem aplicação na contextualização da função de Gestão de Compras no âmbito da empresa, na seleção, gestão e avaliação de fornecedores e na execução do aprovisionamento. Como implementar um modelo de avaliação de fornecedores e desenvolver modelos de execução de aprovisionamento, com o objetivo de concretizar todo o potencial valor que o fornecedor pode aportar.

Objectivos Específicos

Pretende-se que no final da ação, os participantes tenham adquirido competências que lhes permitam:

- Estruturar e racionalizar as compras em estreita interligação com os outros sectores da organização
- Criar uma base de fornecedores eficaz, que potencie a redução de custos
- Analisar economicamente propostas de fornecedores e alcançar os objetivos da organização através de uma análise otimizada do mercado e de uma negociação e contratação eficazes

Destinatários/Pré-Requisitos

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores de compras
- Profissionais que tenham necessidade de negociar com fornecedores ou de os avaliar
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Conteúdos Programáticos

Módulo 1 - A Envolvente da Gestão de Compras.

- A Evolução das Compras Tradicionais para as Compras Estratégicas
- Modelos Tradicionais e Modelos Futuros.
- A Conjuntura do Mercado
- A evolução da maturidade da função de compras e o conceito de Business Partner
- As Novas Ferramentas (e-Business, e-Procurement, e-Purchasing e e-Marketplace)

Módulo 2 - O Enquadramento Estratégico da Gestão de Compras.

- O Enquadramento com as Políticas da Empresa
- Onde se encaixam as Compras na Estratégia da Empresa
- A importância das Compras no negócio
- A redução de custos das Compras e a inovação tecnológica

- O Novo Processo de Gestão de Compras

- Gestão de compras versus gestão de stocks

Módulo 3 - Gestão de stocks

- Modelos de Aprovisionamento
- Elementos de gestão de aprovisionamentos
- Aprovisionamento contínuo e periódico
- Aprovisionamento de reposição

Módulo 4 - Ficar Organizado para Comprar.

- A estrutura organizacional das Compras
- Factores que influenciam a posição das Compras; dentro da organização
- Níveis de tarefas, responsabilidades e autoridade
- Estrutura de recursos humanos nas Compras
- A relação com os mercados

Módulo 5 - O Processo de Gestão das Compras

- Identificar as especificações
- Selecionar fornecedores;
- A contratação
- Encomendar
- Recepção de bens e serviços
- "Follow-up" e avaliação do processo de Compras
- A relação com os mercados

Módulo 6 - Desenvolvimento de Novos Produtos e Controle de Qualidade.

- As Compras e o desenvolvimento de novos produtos
- Benefícios e riscos do envolvimento prévio das Compras
- As Compras e o Controle de Qualidade
- Assegurar a qualidade dos fornecedores
- Testar a qualidade do fornecedor: Métodos Diagnósticos
- Implementar processos para assegurar a qualidade dos fornecedores: Consequências para as Compras.

Módulo 7 - Fundamentos para Aquisição de Serviços

- Orientações e desenvolvimentos no sector dos Serviços
- Compra de serviços: Definições e tipologia
- Rumo a Compras mais eficazes
- Service Level Agreements (SLA's.)

Módulo 8 - Medição da Performance das Compras

- Fatores que influenciam a medição de performance das Compras
- Porquê medir a performance das Compras; Problemas na medição e avaliação da performance das Compras
- O que deve ser Medido? A auditoria de Compras como ferramenta de Gestão; Estabelecer um sistema de avaliação da performance das Compras.