



Curso Gestão de Terceiros e de Fornecedores

No cenário atual temos observado uma forte tendência em focar nas atividades primárias, ou seja: aquelas que representam a cadeia de valor das companhias, onde as estratégias são desenvolvidas, produtos são desenvolvidos, vendas e relacionamento com o mercado acontecem, entregas são processadas e serviços pós-entrega são acionados.

As demais atividades, considerados como serviços de apoio, têm sido constantemente estudados com a finalidade de transferi-los para companhias cujo foco e produto são prestação de serviços e manufatura de produtos de composição ou apoio para a cadeia de valor. Tais atividades de apoio podem ser classificadas como atividades de gerenciamento do capital humano, tecnologia da informação, gerenciamento de propriedades, recursos financeiros, dentre outros. Para a atividade de verificação e estruturação de gerenciamento da terceirização destas atividades temos o conceito de terceirização de processos de negócios ou "[BPO – Business Process Outsourcing](#)" em língua inglesa.

O ponto fundamental e crítico para as companhias resume-se em como gerenciar e manter níveis de excelência em serviços de apoio para as atividades primárias. Isto enseja que tenhamos meios e técnicas para controlar os serviços transferidos.

Na esteira desse pensamento, dois instrumentos fundamentais para o controle são contratos e acordos de nível de serviço. Tais instrumentos possuem ciclo de vida e permitem o rastreamento, a intervenção, a correção e até mesmo o cancelamento dos serviços.



OBJETIVO

Capacitar os participantes no conhecimento e ciclo de vida de contratos, importância, visão jurídica e comportamental, técnicas de controle através SLA's, fornecendo conhecimento acerca de processos de negociação de contratos, formalização e gestão através de acordos de nível de serviço.

PÚBLICO ALVO

Gestores, Analistas de Negócios, Analistas de Contratos e pessoal administrativo envolvido na administração de contratos.

BENEFÍCIOS

Ao final do curso os participantes obterão:

- Conhecimento dos aspectos jurídicos de contratos;
- Conhecimento sobre aspectos comportamentais relacionados à gestão de contratos e questões trabalhistas
- Conhecimento de técnicas para estabelecer e gerenciar acordos de nível de serviço;
- Conhecimentos sobre o Ciclo de Vida de Contratos;
- Ferramentas de apoio a execução de serviços relacionados a contratos.

METODOLOGIA DE ENSINO



Exposição interativa com apresentação de estudos de casos e exercícios práticos

PRÉ-REQUISITOS

Conhecimentos básicos de contratos e gestão de contratos.

MATERIAL DIDÁTICO

Apostila fornecida com os slides do curso e espaço para as anotações

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

O curso deverá cobrir os seguintes tópicos:

1. CONCEITOS

- Contratos;
- [SLA](#);
- RFI;
- RFP;
- Modelos de excelência (ESCM, [ISO](#));
- Ciclo de Vida de Contratos;
- Aspectos críticos na gestão de contratos.

2. CONTRATOS E SUAS IMPLICAÇÕES JURÍDICAS

- Aspectos jurídicos de contratos de gestão de terceiros;
- Aspectos jurídicos de contratos de gestão de fornecedores;
- Efeito jurídico das cláusulas contratuais e sua composição;
- Partes de um contrato;
- Tipos e modelos de contratos;
- Gestão jurídica de contratos.



3. GESTÃO DE CONTRATOS

- Metodologia de gestão
- Monitoramento de contratos por [SLA](#);
- Construindo um [SLA](#);
- Aferindo e reportando situações de contratos;

4. FERRAMENTAS DE APOIO A GESTÃO DE CONTRATOS

- ERP'S
- APLICATIVOS ESPECÍFICOS

CARGA HORÁRIA

A carga horária do treinamento é de 16 horas.