



# Curso Gestão Estratégica de Compras

## Objetivos

Formação de compradores com visão gerencial, através de conhecimentos estruturados do processo de compras, de avaliação de fornecedores e de técnicas de negociação para organizações dos vários setores da economia.

## Público alvo

Este curso destina-se a profissionais graduados em áreas afins; ou com experiência gerencial nas áreas de suprimentos (Compradores, Gerentes de Produtos, Gerentes de Compras, Coordenadores, Assistentes de Compras, Marketing e Logística; Diretores, Analistas e Assistentes de suprimentos, Comercial, Vendas ou áreas correlacionadas como Controladoria, Supply-chain, Procurement, Planejamento e Finanças).

## Metodologia de ensino

- Aulas expositivas dialogadas
- Leitura, análise, reflexão e discussão de textos
- Estudo dirigido
- Filme
- Estudo de casos

## Níveis de Avaliação

Reação: nível de satisfação dos participantes em relação à ação educacional aplicada logo após o seu término.



## **Formas de Avaliação da Aprendizagem**

Avaliação do tipo Formativa com função de orientar, corrigir, informar sobre a aprendizagem do participante da ação através de feedbacks.

## **Competências a desenvolver:**

- Organização: Capacidade de distribuir ou delegar tarefas da própria área ou de outras áreas, com follow-up dos assuntos;
- Análise estratégica: Capacidade de obtenção e análise de informações importantes baseado no seu conhecimento e sua atualização, direcionando as tendências de compra dos insumos nos anos futuros;
- Trabalhar com indicadores: Criar e acompanhar indicadores para medição de performance de entrega e qualidade dos fornecedores;
- Saber negociar: Visão clara do objetivo da negociação e de como alcançá-la.

Ao participar desta capacitação o aluno estará apto a:

- Realizar negociação com base em indicadores e processos;
- Saber vender valor e não preço;
- Compreender a metodologia para a definição de índices de acompanhamento e gestão de serviços (KPI e SLA).

## **Benefícios**

O curso de Gestão Estratégica em Compras põe em relevo o papel estratégico dos processos de compras e sua missão fundamental como fonte geradora de vantagem competitiva sustentável nas organizações. Ao mesmo tempo, proporciona o desenvolvimento de uma visão crítica quanto à transformação de uma área de apoio em estratégia (Fontes Estratégicas de Compras) que venha a gerar valor constante aos processos e colaboradores envolvidos em cada uma destas etapas.



## Pré requisitos

Não há pré-requisitos específicos, mas recomenda-se conhecimentos fundamentais de gestão e cadeia de suprimento.

## Material Didático

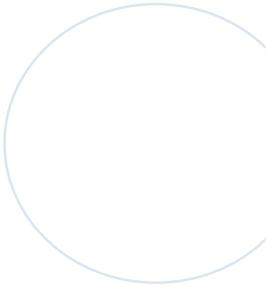
- Apostila contendo os slides;
- Estudos de caso.

## Conteúdo Programático

1. **Avaliação de Desempenho de Fornecedores: Visão estratégica da função Compras; Métodos e técnicas de avaliação de fornecedores.**
2. **Business Intelligence aplicada a Compras e Gestão *Strategic Sourcing* - StS: Abordagem e processos de *Strategic Sourcing*; Modelos e ferramentas utilizados para condução estratégica de compras (e-procurement e Portal de Fornecedores); Processo de implementação de sistema de compras estratégicas.**
3. **Negociação Aplicada à Gestão da Cadeia de Suprimentos: Apresentação de conceitos e modelos de negociação; Discussão de posicionamentos estratégicos e passos táticos de negociação em processos de compras e aquisições; Preparação, execução e controle de uma negociação.**
4. **Relacionamento na Cadeia de Suprimentos: Colaboração e sinergias positivas entre elos da Cadeia de Suprimentos – descobrindo maneiras e oportunidades de ganhos compartilhados; Processos ganha-ganha e custos de transação – como analisar e quantificar oportunidades de ganhos conjuntos; Abordagem oportunista X relacionamento – desenvolvendo relacionamentos mais duradouros.**



5. **Aquisição dos serviços: Contratação de Serviços – o que a diferencia da contratação de bens tangíveis; Características da contratação de serviços típicos de infraestrutura e apoio; Desenvolvimento de KPIs e SLAs – metodologia e frameworks para a definição de índices de acompanhamento e gestão de serviços.**



---

---

*Material desenvolvido para o treinamento em parceria com o GrupoTreinar. É proibida a cópia deste conteúdo, no todo ou em parte, sem autorização prévia.*

---

---