ONLINE | Gestão de Compras e Negociação com Fornecedores

DATAS
16, 17 e 18 de setembro de 2025

HORÁRIO
09:30 – 12:30

PREÇO
Associado AEP: **180€**
Outros: **200€**

10% desconto grupo a partir de 3 inscrições
não acumula com outros descontos

LOCAL
Online

DURAÇÃO
9 horas

ENQUADRAMENTO

Com este curso pretendemos capacitar e elevar as competências profissionais na área técnica de Gestão de Compras e/ou Fornecedores, tanto na vertente operacional direta como nas diversas áreas conexas.

As empresas não podem, em diversos sectores, repercutir os seus custos aos clientes sob pena de perda / diminuição das suas quotas de mercado. Deste modo, a margem adicional que poderá ser criada no abastecimento fará que com parte desse impacto saia mitigada. É nesse sentido que ao longo do curso serão abordadas metodologias e modelos técnicos – de um modo prático e em trabalho colaborativo contínuo - com o objetivo de promover uma melhoria de eficiência(s) operacionais e de gestão ao nível da gestão de compras, na qual se inclui, obviamente, a gestão da relação com os fornecedores (SRM).
Deste modo, estão lançadas as bases à correta estruturação de processos com vista a gerar os tão “propalados” savings (poupanças).

Adicionalmente, serão promovidas as melhoras práticas ao nível das táticas e estratégias negociais, incutindo nos participantes o enorme valor que poderá ser gerado pela etapa negocial.

OBJETIVOS

No final da ação, os participantes vão ser capazes de:

- Conhecer e identificar a abrangência e importância das Compras;
- Identificar áreas de oportunidade de melhorias nas Compras;
- Reconhecer o impacto e valor da eficiente da Compras no “cash-flow” libertado;
- Identificar e aplicar as melhores estratégias de compras perante as diversas categorias de produtos;
- Conhecer o processo “Source do Pay” identificando as suas etapas;
- Identificar propor acções de correção internas à estruturação de um Dept. Compras;
- Conhecer o âmbito negocial, suas etapas, objetivos e posicionamentos;
- Melhorar as competências pessoais e profissionais de/para uma negociação;
- Conhecer as etapas negociais e BATNA/ZOPA

PROGRAMA

1. As Organizações vs. Mundo VUCA / BANI

2. Compras, Aprovisionamento, Sourcing Estratégico e Procurement

3. Gestão de Categorias & Spend Analysis

4. A Negociação no âmbito das Atividades de uma Organização

5. O Processo de Negociação

6. As 6 Etapas de Preparação de uma Negociação vs. Conceitos ZOPA e BATNA

7. Estratégias e Táticas Negociais

8. O Perfil do Negociador

9. Top 8 das Competências de Negociação de/para o Sucesso

10. Caso Prático de Negociação Comercial (compra & venda)

METODOLOGIA

Metodologia activa, interrogativa e eminentemente prática, após abordagem / contextualização teórica (metodologia expositiva) em cada um dos temas do programa. Serão abordados casos práticos simulados, bem como, outros, de aplicação e trabalho individual e/ou em grupo.

Avaliação contínua em contexto formativo através dos critérios de observação, participação, pontualidade / assiduidade. A avaliação e a emissão de certificado final, tem como pressuposto a presença qualificada do/a participantes ao total da carga horária do curso.

FORMADORES

Miguel Silva
- Licenciado em Informática de Gestão pelo ISMAI.
- Experiência profissional de 29 anos, dos quais 22, ligados direta ou indiretamente à Formação Profissional e Consultoria.
- Formador certificado desde 2001, com mais de 11.000 horas ministradas em Portugal e no Estrangeiro.
- Desempenhou funções de Direção Logística e Distribuição em empresas de exigentes sectores de atividade como: mobiliário, comércio e distribuição de TI/SI e farmacêutica (das quais se destacam a Micrograf (Grupo TechData) e a Fresenius Medical Care) e funções de Gestor de Produção em ambiente industrial.
- Consultor de empresas em processos relacionados com reengenharia de processos e organização operacional nas áreas Logística Int./Ext., Gestão de Stocks, Procurement e Supply Chain Management.
- Desempenhou o cargo de Diretor Geral Executivo da Associação Empresarial de Paços de Ferreira (AEPF).

DESTINATÁRIOS

- Profissionais ligados às áreas de Supply Chain (Cadeia de Abastecimento), Sourcing, Compras, Aprovisionamento com o intuito de reciclagem / atualização;
- Quadros médios e superiores, diretores e gestores que tenham ou que venham a ter responsabilidades sobre a gestão dos processos de abastecimento e aquisições da organização;
- Profissionais, em geral com interesse nas temáticas presentes o programa de formação.

CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO

As **CONDIÇÕES GERAIS DE PARTICIPAÇÃO** são aplicáveis às modalidades de formação presencial e online. A inscrição pressupõe o conhecimento e aceitação das **Condições Gerais de Participação**, disponíveis em:
https://aeportugal.pt/pt/condicoes-gerais-de-participacao