

CURSO INTERNACIONAL DE PROCUREMENT

SOURCING, NEGOCIAÇÃO E GESTÃO DE CONTRATOS

(EAD – Ensino à Distância)



Power by LATEORKE



ANGOLA | BRASIL | CABO VERDE | GUINÉ | MACAU | MOÇAMBIQUE | PORTUGAL | SÃO TOME E PRÍNCIPE | TIMOR

www.lateorke.com | marketing@lateorke.com

CURSO DE PROCUREMENT - SOURCING, NEGOCIAÇÃO E CONTRATOS

INTRODUÇÃO

Para a LATEORKE a formação e treinamento é sinónimo de mudança, de criatividade e acima de tudo de transformações do conhecimento. É através da capacidade de formação que a sociedade, as empresas e os cidadãos evoluem e crescem em direcção ao saber e ao desenvolvimento.

Considerando a crescente globalização dos mercados as empresas estão sujeitas a uma maior exigência na racionalização, organização e flexibilidade de processos para satisfazer prazos mais curtos e preços mais competitivos, sendo o *Procurement* um instrumento determinante para o sucesso das Empresas e das Organizações.

Neste contexto, a LATEORKE decidiu disponibilizar o CURSO DE PROCUREMENT - SOURCING, NEGOCIAÇÃO E CONTRATOS, em modalidade on-line e a um preço competitivo, para dar oportunidade a todos os profissionais de adquirirem os conhecimentos técnicos na área de Procurement.

OBJECTIVOS E DESTINATÁRIOS

O CURSO DE PROCUREMENT - SOURCING, NEGOCIAÇÃO E CONTRATOS (EaD – Educação à Distância) tem como objectivo a formação e treinamento de Colaboradores e Técnicos, com o conhecimento sobre a importância do *Procurement*, metodologias de *sourcing*, técnicas de negociação e contratualização e monitorização de contratos para a cadeia de produção e de logística das Empresas.

O Curso é constituído por 5 (cinco) Módulos, orientados para a capacitação dos participantes para os desafios integrados de gestão, tecnologia e processos de procurement.

O Curso tem uma duração de 2 (dois) meses, sendo 100% On-Line e ministrado em Língua Portuguesa, seguindo os mais elevados standards internacionais.



InterCement

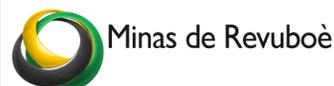


CURSO DE PROCUREMENT - SOURCING, NEGOCIAÇÃO E CONTRATOS



DINÂMICA DO CURSO

- O Curso é composto por 5 disciplinas de relativas aos diversos tipos de temas + Exame.
- Nas datas planeadas para cada edição e numa periodicidade quinzenal, são distribuídos os materiais pedagógicos do curso (Apostilha Técnica e Slides em PDF).
- Durante o período de duração de cada disciplina (15 dias) há um Professor disponível para coordenação pedagógica, dúvidas e esclarecimentos, quer por mail quer por Skype e/ou Whatsapp, em ambos os casos mediante marcação de Data/Hora.
- Serão também enviados materiais complementares (vídeos, provas de auto-avaliação, documentação de suporte, etc...) para consolidação de conhecimentos de cada disciplina.
- No final do Curso é realizado um Exame de Avaliação constituído por 100 perguntas de múltipla-escolha e/ou resposta simples.
- É entregue um Certificado do Curso a todos os alunos que passarem no Exame com uma média superior a 70%. Alunos com média superior a 90% receberão um Certificado com Distinção.



DIFERENCIAL DO CURSO

- *International Training* | Língua Portuguesa
- 5 Módulos | 180 Horas | Exame On-Line
- Instrutores com Experiência em diversas Indústrias | Horário Flexível
- Suporte *On-Line* | Documentação Multimédia | Testes de Auto-Avaliação | *Case Studies*



CURSO DE PROCUREMENT - SOURCING, NEGOCIAÇÃO E CONTRATOS

PROGRAMA DE CURSO - MÓDULOS

I

O PROCESSO DE PROCUREMENT NAS ORGANIZAÇÕES

II

STRATEGIC SOURCING, ANÁLISE DO SPEND E PRIORIZAÇÃO

III

NEGOCIAÇÃO E CONTRATUALIZAÇÃO

IV

GESTÃO DE CONTRATOS E AVALIAÇÃO DE FORNECEDORES

V

KPI, SISTEMAS DE INFORMAÇÃO E COMPLIANCE

VI

PROVA DE AVALIAÇÃO

ESTRUTURA CURRICULAR

I

O PROCESSO DE PROCUREMENT NAS ORGANIZAÇÕES

Objectivos:

Conhecer os principais desafios da globalização e competitividade, a importância do *Procurement* e as principais actividades primárias e secundárias do *Procurement*.

- Procurement – Definição, Conceitos e Objectivo(s)
- Desafios do Mercado e a Importância do Procurement
- Os Macro-Processos / actividades na Gestão do Procurement
- *Source to Contract* e *Requisition to Pay*
- Diferenças entre Procurement, Compras e Logística

II

STRATEGIC SOURCING, ANÁLISE DO SPEND E PRIORIZAÇÃO

Objectivos:

Dotar os participantes com os conhecimentos sobre as metodologias, técnicas e ferramentas de *Sourcing*.

- *Strategic Sourcing* nas Empresas
- Análise do *Spend* e Priorização
- Categorias, Especificação e Atributos
- Análise de Pareto e Matriz de Priorização
- Metodologia de *Strategic Sourcing*
- Modelo de Pestal, Modelo de Porter, Matriz Kraljic e Modelo de Canvas
- Caso Prático (simulação)

CURSO DE PROCUREMENT - SOURCING, NEGOCIAÇÃO E CONTRATOS

ESTRUTURA CURRICULAR

III NEGOCIAÇÃO E CONTRATUALIZAÇÃO

Objectivos:

Capacitar os participantes com um conjunto de metodologias, técnicas e ferramentas durante o processo de Negociação.

- Princípios básicos de Negociação
- Factores internos/externos no Processo Negocial
- As Fases da Negociação
- Estratégias e táticas negociais
- Características / Perfil do Negociador
- Caso Prático (simulação)

IV GESTÃO DE CONTRATOS E AVALIAÇÃO DE FORNECEDORES

Objectivos:

Dotar os participantes com os conhecimentos sobre as principais técnicas e ferramentas de Gestão de Contratos e de Avaliação de Fornecedores

- Os Macro-Processos na Gestão de Contratos
- Legislação e Standards na Elaboração de Contratos
- Contratualização Pública
- Monitorização de Contratos de Produtos e/ou Serviços
- Classificação de Fornecedores, Mapa SIPOC e Matriz de Avaliação

V KPI, SISTEMAS DE INFORMAÇÃO E COMPLIANCE

Objectivos:

Conhecer os principais KPI – *Key Performance Indicators do Procurement*, Sistemas de Informação de Suporte e Boas Práticas de *Compliance*, Ética e Legais.

- Definição de KPI – *Key Performance Indicators*
- Etapas para definição de KPI's
- Principais KPI's no Procurement
- Sistemas de Informação de Suporte ao Procurement
- *Compliance*, Ética e Legislação

CURSO DE PROCUREMENT - SOURCING, NEGOCIAÇÃO E CONTRATOS

ESTRUTURA CURRICULAR

VI PROVA DE AVALIAÇÃO

Objectivos:

Avaliar e mensurar o grau de conhecimento adquirido nas diversas temáticas ao longo do Curso.

- Exame de Avaliação com 100 Perguntas de Múltipla Escolha
- Aprovação no Curso – Média superior a 70% de acertos
- Aprovação com Distinção – Média superior a 90% de acertos

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES

- Informações pelo mail: marketing@lateorke.com ou pelo Whatsapp: (+351) 916 229 179
- Angola, Brasil, Cabo Verde, Guiné-Bissau, Moçambique, Portugal, São Tomé e Príncipe e Timor.

