



GESTÃO ESTRATÉGICA EM COMPRAS E SUPRIMENTOS

Foco na Geração ganhos financeiros e operacionais

“Agregar valor e Minimizar os riscos”

“Quem define o preço final dos produtos é o mercado, e no cenário atual, a melhor maneira de ganhar competitividade é estabelecer uma estratégia que priorize as oportunidades de ganhos em suprimentos”

Motivação: Cada vez mais os profissionais das áreas de compras estão alinhados com o planejamento econômico e financeiro das companhias em que atuam. Há uma constatação no mercado de que o setor de compras e suprimentos tornou-se um mecanismo extremamente importante na engrenagem das corporações. Mas, para isso, é preciso que o setor seja orientado a resultados. O posicionamento atual de Compras passou de uma função burocrático a uma função verdadeiramente estratégico em face do volume de recursos financeiros envolvidos (mais de 50% dos custos das empresas),

Objetivo: Demonstrar como as empresas, inseridas no sistema global capitalista, podem ter seus departamentos de compras como uma ferramenta para alavancar maiores lucros, por meio de uma melhor eficiência em seus aspectos estratégicos e nas corretas aplicações de suas decisões.

Público Alvo: Aos profissionais que já atuam na área e que buscam agregar e/ou reciclar conceitos.

PROGRAMA

1. Introdução

- A Importância do Subsistema “Compras/Suprimentos” na Logística Empresarial e Integrada;
- A Interface e Conflitos de Compras com outros Setores;
- Objetivo Estratégico de Suprimentos / Compras (Estoque x Financeiro);
- Compras uma visão estratégica no Gerenciamento dos: Custos – Preços e Markup.

2. O profissional

- Perfil necessário para atuar na área;
- Habilidades – Capacitações;
- Profissional de negócios.

3. Estratégia Suprimentos – Abordagem ao Mercado

- Global Sourcing;
- Estratégias em Alianças e Parcerias.

4. Soluções Tecnológicas

- Processos: E-Sourcing, - E-Procurement, (Leilões de Compras e Reverso);
- Outsourcing: vantagens e desvantagens.

5. Estruturas Organizacionais

- Estrutura organizacional de suprimentos;
- Centralização, descentralização e soluções mistas;
- Equipes interdisciplinares.

6. Desafios, Tendências e Custos – Visão Estratégica:

- Gerenciar e integrar a cadeia produtiva;
- As relações com fornecedores;

- Gestão de Contratos e Riscos (CLM);
- Gerenciamento de contratos e SLA (Service Level Agreement);
- TCO;
- Reajustes de preços; margem e mark-up;
- Sustentabilidade – Responsabilidade Ambiental e integração social.

7. Inteligência de Mercado/Inteligência em Compras

- Definição, Implementação e Cuidados;
- Acompanhamento de Mercado – Cenários.

8. Implementação, do Strategic Sourcing (Estratégia de Suprimentos)

- Segmentação da base de fornecedores (MEC);
- Gestão da mudança;
- Formação de times.

9. Metodologias, técnicas e ferramentas de implementação

- Análise de cadeias produtivas;
- Análise de dinâmica competitiva dos mercados fornecedores;
- Negociação (Regras e Recomendações);
- Desenvolvimento da Relação Comprador-Fornecedor;
- Critérios de Qualificação e Avaliação de Fornecedores (IQF's).

10. Controle e mensuração de resultados

- O que são os Indicadores de desempenho;
- Monitoramento Estratégico do Ambiente de Compras.

INSTRUTOR: JONE AGOSTINHO CUTTI

Mestre em Administração de Empresas - “Inovações e estratégias” pela UNICID. Formado em Administração de Empresas pela UniFai, Pós-Graduado em Administração da Produção e Pós-Graduado em Logística Empresarial pela FEI. Consultor e Professor titular das disciplinas: Planejamento da Produção (PPCP), Logística Empresarial e Integrada, Supply Chain, Transporte e Qualidade na Universidade São Judas Tadeu (Cursos de Curta Duração), FMU (Tecnológico) e FAAP (Pós-Graduação). Atuou mais de 20 anos em diversos segmentos em empresas de grande, médios e pequenos portes nas áreas de produção e logística Integrada/Supply Chain. **Instrutor da 4M Treinamentos Empresariais e Assessoria de Comercialização Ltda.**

RECIFE

Data: 17 de agosto de 2019

8h às 12h e 13h às 17h

Local: RECIFE PRAIA HOTEL

Av. Boa Viagem, 9 - Pina

Recife – PE

CARGA HORÁRIA: 8 horas/aula

INVESTIMENTO: R\$ 645,00

(Oferecemos desconto a partir de 2 inscrições)

PAGAMENTO:

À vista, depósito ou transferência.

Cartão de crédito.

O pagamento só deverá ser efetuado após a confirmação da inscrição com o nosso departamento comercial.

4M – TREINAMENTOS EMPRESARIAIS E ASSES. DE COMERCIALIZAÇÃO LTDA.

Banco: BRADESCO - Agência: 0291

Conta corrente: 77.389-1

Pedimos, por gentileza, encaminhar o comprovante de depósito, identificando o nome da **empresa** e do **curso** para o e-mail: quatrom@4mtreinamentos.com.br
WhatsApp: (81) 9.7914.3759

Siga nosso Instagram: @4mtreinamentos

SITE: www.4mtreinamentos.com.br

VALOR DO CURSO INCLUI:

**TREINAMENTO PRÁTICO,
MATERIAL DIDÁTICO,
CERTIFICADO,
COFFEE BREAK E
ALMOÇO**

Informações e Inscrições com Sônia Soares / Vera Lúcia
FONES: (81) 3465.7918 / 3465.7495 / 3465.7152