



MÉTRICAS E INDICADORES DE COMPRAS

OBJETIVO: Como você mede seus processos na área de Compras? Quais métricas mais interessam na sua gestão? Como implantá-las? Este curso servirá como um guia prático, cujo objetivo é construir a estratégia, as principais métricas e como implementá-las. A proposta é repara-lo para que você esteja apto a construir seu programa de métricas e indicadores através de um programa passo a passo.

A QUEM SE DESTINA: Compradores, analistas de negócio e demais profissionais de compras, suprimentos, Supply Chain, processos e desenvolvimento de fornecedores.

METODOLOGIA: O treinamento será desenvolvido por meio de **aula expositiva dialogada remota**, com exposição de modelos teóricos atualizados de gestão, apoiando a apresentação de exemplos baseados na experiência do palestrante, e com efetiva atuação dos participantes em trabalhos práticos durante o curso, visando estimular a aplicação dos conceitos nos locais de trabalho.

MEIO: O treinamento será realizado utilizando a **PLATAFORMA ZOOM**.

AMBIENTE: Para tanto o participante receberá um e-mail informando a **sala virtual** e a **senha** para seu acesso individual.

É importante que o participante tenha uma **boa conexão de internet** e **local adequado** para o melhor aproveitamento do curso.

EQUIPAMENTOS: Os alunos deverão providenciar um **notebook** ou **computador** de **mesa**, porque os exercícios serão aplicados na prática diretamente na tela de seus PC's.

CRITÉRIO DE AVALIAÇÃO: será aplicado um exercício simples ao final do curso pelo instrutor, sendo 12 questões de múltipla escolha (ex: a, b, c, d, e); 08(oito) delas valendo 1,0 ponto cada e 04(quatro) valendo 0,5 ponto, para demonstrar a transferência de conteúdo e conhecimento da turma.

FREQUÊNCIA MÍNIMA: 75% de participação.

PROGRAMA:

1. O papel de Compras com agregador de valor na organização.
2. Identificando e construindo a missão, visão e valores de Compras no contexto da empresa.
3. Definindo os objetivos estratégicos de Compras por meio do *Balanced Scorecard* (BSC).
4. Utilizando o Mapa Estratégico do BSC para consolidar e desenhar a estratégia de Compras.
5. Estabelecendo metas a partir do princípio SMART.
6. Indicadores estratégicos x indicadores de rotina: entendendo a funcionalidade e aplicação das métricas.
7. Identificando as métricas essenciais para a área de Compras com base no desenho da estratégia.
8. Seleção, definição e acompanhamento de indicadores chaves do dia a dia.
9. KPI's de Compras:
 - Evolução de Preço;
 - Prazo Médio de Pagamento;
 - Custo dos Suprimentos;
 - Produtividade dos Setor de Compras;
 - Nível das Entregas dos Fornecedores;
 - Pedidos de Compras Normais x Urgentes;
 - *Coverag* – Cobertura;
 - % de Agravamento dos Custos por Efeito de Erros de Planejamento;
 - Pedidos de Compras Devolvidos Parcialmente ou Integralmente;
 - Atraso / Antecipações de Entregas;
 - % Erro das Requisições de Materiais e Serviços;
 - *Cost Avoidance*;
 - % de itens sob contrato/acordos comerciais;
 - % de itens Sob Contrato / Acordos Comerciais;
 - Indicadores de Processo e Logística.
- 10 Exercícios práticos no Microsoft Excel.

INSTRUTOR: DANIEL GUNAR

MBA Gestão da Produção e Logística Lato Sensu, Curso Extensão Docência Educação Superior (Magistério Superior), Curso Superior Tecnólogo Logística Empresarial. Aproximadamente 21 anos de experiência prática na Gestão da Cadeia Logística, Transportes, Expedição, Estoques e Almoxarifados, Materiais e Compras (Supply Chain Management), no Desenvolvimento, Qualificação e Homologação de Fornecedores, Liderança de equipes, com atuação em empresas nacionais e multinacionais, nos seguimentos: Transportes, Alimentos e Bebidas, Madeireira, Montadora de Automóveis, Indústria Metalúrgica, Indústria Química, Construção Civil, Indústria de Tratores e Colheitadeiras. Professor, Palestrante e Consultor desde 2.008 das áreas de Gestão da Cadeia de Suprimentos (Supply Chain Management. Com mais de 500 palestras ministradas a nível Brasil e mais de 3.000 alunos formados, mais de 40 cursos in Company realizados em empresas de diversos seguimentos nas principais capitais do Sul, Sudeste, Nordeste, Norte e Centro-Oeste com a participação de pequenas, médias e grandes empresas de diversos segmentos, com excelentes avaliações. **Instrutor da 4M Treinamentos Empresariais e Assessoria de Comercialização Ltda.**

DATAS DE REALIZAÇÃO - Plataforma ZOOM

29/11/2021 - (segunda-feira) - 19h às 22h

30/11/2021 - (terça-feira) - 19h às 22h

01/12/2021 - (quarta-feira) - 19h às 22h

CARGA HORÁRIA: 09 horas/aula

INVESTIMENTO: R\$ 450,00

(Oferecemos desconto a partir de 2 inscrições)

PAGAMENTO:

À vista, depósito ou transferência.

Cartão de crédito pelo PagSeguro e PIX

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 REMOTO, ON LINE, AO VIVO

MATERIAL DIDÁTICO,

CERTIFICADO,

DISPONIBILIDADE PARA APLICAÇÃO DE EXERCÍCIOS E SOLUÇÕES, RELACIONADAS AO CONTEÚDO APRESENTADO.

Informações e Inscrições com Sônia Soares / Vera Lúcia

FONES: (81) 3038-8990 / 3465.7152

WHATSAPP: (81) 9 7914-3759