



GESTÃO DE COMPRAS E NEGOCIAÇÃO

OBJETIVO: O objetivo é trabalhar a Gestão da Cadeia de Suprimentos, desde o conceito básico até as boas práticas atuais, incluindo neste momento técnicas de negociação e o passo a passo.

A QUEM SE DESTINA: Gestores de compras, gestores de categorias de gastos e contratação de serviços, responsáveis por definir e implantar estratégias de contratação de fornecedores e compradores.

METODOLOGIA: O treinamento será desenvolvido por meio de **aula expositiva, dialogada, remota**, de forma prática e dinâmica envolvendo situações do cotidiano empresarial, com a apresentação e resolução de casos concretos.

MEIO: O treinamento será realizado utilizando a **plataforma Zoom**.

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.

Esse treinamento não será gravado

FREQUÊNCIA MÍNIMA: 75% de participação.

PROGRAMA

FUNÇÕES E OPERAÇÕES LOGÍSTICAS

- Funções Logísticas;
- Suprimentos X Compras.

OBJETIVOS OPERACIONAIS

- Atividades do comprador;
- Boas práticas;
- Mapa analítico;
- Ética e Gestão anti-corrupção;
- Qualidade.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

- Avaliação do fornecedor;
- Tipos de departamento de compras;
- OKRs e KPIs.

NEGOCIAÇÃO

- Termos técnicos da negociação;
- Tipos de negociação;
- Técnicas de negociação;
- Teoria dos jogos em uma negociação.

PACITADORA CRC PE - 00022

INSTRUTOR GUSTAVO DELGADO

Graduado em Administração (UPE) e Direito (UFPE); Especialista em Comércio Exterior (ESAF) e Mestre em Economia (UFPE). Experiência com mais de 20 anos em Logística (Philips, Phoenix, Vishay, Vitarella, BDP). Foi gerente de Suprimentos na Philips, na Phoenix e na Vishay. Docente das cadeiras de Logística, Suprimentos, Gestão de estoques e distribuição. Instrutor e consultor na área de Logística, com ênfase em compras e estoques. E empreendedor

CAPACITADORA CRC/PE-00022

DATAS DE REALIZAÇÃO - Plataforma ZOOM

27/03/2023 – (segunda-feira) – 19h às 22h

28/03/2023 – (terça-feira) – 19h às 22h

28/03/2023 – (quarta-feira) – 19h às 22h

CARGA HORÁRIA: 9 horas/aula
Investimento R\$ 450,00
(Oferecemos desconto a partir de 2 inscrições)

PAGAMENTO:

À vista, depósito ou transferência.

Cartão de crédito e PIX 06.556.167/0001-10

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 pagamento, 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](https://www.instagram.com/4mtreinamentos)

SITE: www.4mtreinamentos.com.br

VALOR DO CURSO INCLUI:

TREINAMENTO REMOTO,
ONLINE, AO VIVO

MATERIAL DIDÁTICO,
CERTIFICADO,

DISPONIBILIDADE PARA
ESCLARECIMENTO DE DÚVIDAS
RELACIONADAS AO CONTEÚDO
APRESENTADO,

SERÃO ENVIADOS PARA O E-MAIL:

QUATROM@4MTREINAMENTOS.COM.BR

(PRAZO 15 DIAS)

Informações e Inscrições com Sônia Soares / Vera Lúcia

FONES: (81) 3038.8990 / 3465.7918

WHATSAPP: (81) 9.7914.3759