



Best

## Formação prática de compradores

A função e o processo de compras, da necessidade ao serviço e à sustentabilidade

  Híbrido (presencial ou online)

Duração : 2 dias (16 horas)

Referência : 031

Preço : 1.220,00 € + IVA

Intra empresa : (desde) 4.260,00 € + IVA

A função Compras desempenha um papel estratégico na gestão e operação de qualquer organização:

- Através da identificação e aquisição dos recursos necessários assegura o fornecimento constante de matérias-primas, equipamentos e serviços essenciais para a produção da empresa;
- A procura pelos melhores preços, prazos de pagamento e acordos vantajosos está intrinsecamente ligada à gestão de custos e pode, em muito, contribuir para a saúde financeira da empresa;
- A construção de relacionamentos e parcerias sólidas com fornecedores garantem não só a qualidade dos produtos e serviços adquiridos, como promove a inovação e o desenvolvimento conjunto
- A constante análise do mercado e suas tendências permite antecipar mudanças na procura e preços, contribuindo para processos de tomada de decisão mais ágeis e informados.

O curso Formação prática de compradores desafia as práticas quotidianas dos compradores e consolida as suas competências com o intuito de otimizar a gestão de compras da sua organização. Através da aplicação de boas práticas, ferramentas e metodologias de gestão das compras, promove abordagens inovadoras e práticas mais sustentáveis, bem como a fundamental otimização dos recursos financeiros da empresa, contribuindo igualmente para a sua competitividade.

## Objetivos

No final da formação os participantes estarão aptos a:

- alinhar a política e as estratégias das compras em coerência com as estratégias da empresa e saber comunicá-las à equipa com elevado impacto;
- identificar e selecionar a solução de compra que melhor satisfaz as necessidades identificadas;
- gerir e avaliar os fornecedores;
- reduzir o custo global da compra e conseguir o rendimento máximo através de uma melhor organização das atividades de compra, do estímulo de concorrência entre fornecedores, do reforço das competências de negociação e da melhoria do cumprimento de prazos;
- controlar a performance de compras e participar ativamente na melhoria contínua da performance do serviço/departamento de compras;
- aplicar práticas sustentáveis e conhecer as tendências de futuro.

## Destinatários

## Para quem?

- Responsáveis por áreas de compras, compradores, qualidade, operações, gestores de projetos, responsáveis pela gestão, e profissionais que, na sua função, efetuem atos de compra.

## Pré-requisitos:

- Não aplicável.

## Percurso de aprendizagem

### 1ª sessão virtual (1h00)

Apresentar o curso

- Apresentação da dinâmica e dos conteúdos do curso.

Alinhar conceitos base da função Compras

- A função Compras: visão geral e principais conceitos.
- Os fornecedores na cadeia de valor e a sua importância para o sucesso.

Business Case - Desafios a superar

- Apresentação de Business Case a desenvolver por cada participante ao longo do percurso de aprendizagem.
- Pré-seleção de Business Case a desenvolver de acordo com as expectativas e necessidades de cada participante e organização.

Atividades individuais entre sessões (1h00)

A função Compras

Aferição de conhecimentos individuais relativamente à função Compras para identificar o atual nível de competências dos formandos e ajustar o percurso de aprendizagem.

Business Case - Caracterização do contexto organizacional

- Seleção do Business Case a desenvolver ao longo do percurso de aprendizagem.
- Descrição e análise da adequação do caso à realidade profissional e identificação dos objetivos que pretende atingir no final da formação.

### 1ª sessão híbrida (6h00)

Business Case - Ponto de situação

- Análise da situação atual de cada formando face ao Business Case escolhido e ao desafio lançado entre sessões de aprendizagem.
- Esclarecimento de questões.

Compreender a função Compras na empresa

- Missão estratégica e evolução das Compras.
- O papel das Compras nos resultados empresariais.
- A função Comprador.
- Ética nas Compras.
- As Compras e as relações funcionais na empresa.

#### Orientar e rentabilizar o processo de Compras

- Fatores externos e internos que influenciam as Compras.
- Amplitude e tendências da função Compras.
- Classificação e tipologia das Compras.
- Estratégias de Compras.
- Ciclo de negociação e ciclo de aquisição.

#### Identificar os diferentes custos nas Compras

- As várias componentes e dimensões de custos na Compra.
- Calcular o TCO (Total Cost of Ownership) para melhores decisões.
- Mitigação de riscos relacionados com custos.

#### Conhecer o mercado, selecionar e negociar com os fornecedores

- Cadernos de encargo, requisitos funcionais e técnicos.
- Prospecção, seleção e avaliação de fornecedores.
- Estratégia e objetivos organizacionais que influenciam a negociação.
- Preparação e desenvolvimento de negociações.
- Estratégias e comunicação nas negociações.

#### Conhecer indicadores e métricas para controlar a função Compras

- Indicadores-chave de desempenho (KPIs) na função Compras.
- Melhoria contínua e benchmarking.

#### Business Case - Próximas etapas

- Apresentação de próximas etapas e tarefas a realizar.

### **Atividades individuais entre sessões (1h30)**

#### Business Case -As-Is e Quick-Wins

- Descrição do modelo As-Is e da atual situação organizacional de cada participante.
- Identificação de melhorias rápidas a implementar através da aplicação dos conteúdos transmitidos à realidade específica do contexto de cada participante.

Nota: Cada formando poderá solicitar apoio ao formador por correio eletrónico, e agendar uma sessão on-line individual de 15 minutos, para esclarecimento de dúvidas e suporte à transferência da aprendizagem para o contexto real de trabalho.

#### 2ª sessão híbrida (3h00)

#### Business Case - Ponto de situação

- Análise da situação atual de cada formando face ao Business Case escolhido e ao desafio lançado entre sessões de aprendizagem.
- Esclarecimento de questões.

#### Abordar as Compras de forma sustentável e responsável

- Aspectos legais e éticos nas Compras.
- Incorporar fatores ambientais e sociais na função Compras.
- Identificação e mitigação de riscos e disruptoras na cadeia.

Conhecer as tendências e o futuro das Compras

- Digitalização e automação.
- Tomada de decisão baseada em dados e na inteligência artificial.
- Sustentabilidade, ética e economia circular.
- Outras tendências relevantes a considerar.

Business Case - Próximas etapas

- Apresentação de próximas etapas e tarefas a realizar.

### Atividades individuais entre sessões (1h30)

Business Case - Transformar as práticas quotidianas

- Preparar a implementação das melhorias rápidas identificadas, acelerando a transferência da aprendizagem para o contexto profissional.
- Identificação e definição de iniciativas e projetos transformadores que conduzam a melhorias positivas na função Compras da empresa de cada participante.

Nota: Cada formando poderá solicitar apoio ao formador por correio eletrónico, e agendar uma sessão on-line individual de 15 minutos, para esclarecimento de dúvidas e suporte à transferência da aprendizagem para o contexto real de trabalho.

### 2ª sessão virtual (2h00)

Facilitar a transferência da aprendizagem

- Partilha individual das principais conclusões e oportunidades do Business Case.
- Reforço dos temas relevantes identificados nos trabalhos individuais de cada um dos participantes para facilitar a aplicação "on-the-job" dos conceitos e práticas da função Compras.
- Criação de valor na função: encorajar a aplicação das oportunidades identificadas.

### Métodos pedagógicos

- Percurso de aprendizagem 4REAL e híbrido, com design pedagógico próprio para integrar todos os participantes, independentemente da modalidade escolhida (presencial ou à distância).
- Centrado na melhoria da performance em contexto de trabalho, neste percurso de aprendizagem são combinadas diferentes metodologias ativas (autodiagnósticos, estudos de caso, classes virtuais e desafios concretos de aplicação no contexto profissional), intercaladas com o processo de formação expositivo e o desenvolvimento de um Business Case de forma a estimular processos de mudança e facilitar a aplicação dos conceitos no contexto de trabalho da cada participante.

### Pontos fortes

Visão global da importância da função Compras e apresentação dos tópicos mais críticos e das tendências mais relevantes.

Modelo de aprendizagem que proporciona a cada participante a possibilidade de aplicar de imediato os conteúdos na sua realidade profissional, identificando oportunidades e iniciativas nas suas organizações.

Formação com diversos exemplos, casos, modelos, boas práticas e ferramentas que, em conjunto com a troca de

opiniões e experiências dos participantes e o Business Case desenvolvido ao longo do percurso, se torna fortemente orientada para aplicação de boas práticas nos processos de compra e criação de mais valor.

## Datas e locais 2024 - Référence 031

### Lisboa ou Online

De 20 mai a 18 jun

De 13 set a 11 out

De 13 nov a 6 dez