

Best

Formação prática de compradores

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

 Online



14 horas

Preço : 950,00 € + IVA

Intra empresa : (desde) 3.050,00 € + IVA

Referência: 031

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.

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

Sessão Formação - Presencial (2 dias - 14h00)

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.

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.
- Prospeção, 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.

Abordar as Compras de forma sustentável e responsável

- Aspetos 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 de aplicação prática

- Ao longo do curso os participantes serão desafiados a elaborar um Business Case alinhado com a sua realidade profissional, com vista à implementação prática dos conceitos desenvolvidos na formação.



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 seleccionar 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.



Métodos pedagógicos

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 2026 - Référence 031



Últimas inscrições



Realização garantida

De 15 jan a 21 jan

De 3 mar a 6 mar

De 8 set a 11 set

De 3 nov a 6 nov