

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, efetuam atos de compra.



#### Pré-requisitos:

- Não aplicável.

### Percorso 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.
- 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.

#### **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 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 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.



## 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 8 set a 11 set

De 3 mar a 6 mar

De 3 nov a 6 nov