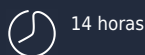


Seleção e avaliação de fornecedores

A importância da avaliação técnica, organizacional, económico-financeira e de risco de fornecedores

 Online



Preço : 950,00 € + IVA
Intra empresa : (desde) 3.050,00 € + IVA

Referência: 287

Centrado na melhoria da performance em contexto de trabalho, neste percurso de aprendizagem são combinadas diferentes metodologias ativas (casos práticos e trocas de opiniões e experiências entre os participantes), intercaladas com o processo de formação expositivo, de forma a facilitar a aplicação dos conceitos adquiridos e aferir as práticas a implementar.

Os diferentes exercícios práticos lançados aos participantes, permitem antecipar as barreiras, oportunidades e consequências da mudança, bem como apoiá-los no processo de implementação.

Destinatários



Para quem?

- Responsáveis por áreas de compras, compradores, qualidade, operações, responsáveis pela gestão, qualificação e avaliação de fornecedores, auditores internos e gestores de projetos.



Pré-requisitos:

- Não aplicável.

Percurso de aprendizagem

Sessão híbrida (2 dias / 14 horas)

Qualificar e selecionar fornecedores

- Compreender a importância da seleção e avaliação de fornecedores
 - Visão geral e principais conceitos.
 - Os fornecedores na cadeia de valor e a sua importância para o sucesso.
 - Metas e objetivos organizacionais que influenciam a seleção de fornecedores.
 - Manual de aprovisionamento - uma ferramenta estruturante.
- Classificar e qualificar fornecedores
 - Tipos de mercados de compra.
 - Identificação e pré-qualificação de fornecedores.
 - Técnicas de qualificação de fornecedores.
 - Modelos de segmentação de fornecedores (ABC, Kraljic, ...).
- Selecionar fornecedores
 - Referências e boas práticas no processo de seleção de fornecedores.
 - Modelo de 10 Cs de Carter.

Avaliar e gerir a relação com os fornecedores

- Avaliar fornecedores
 - Referências e boas práticas no processo de avaliação de fornecedores.

- Modelos de avaliação de fornecedores.
- Conhecer modelos de relacionamento com fornecedores
 - A importância da comunicação e de relacionamentos estratégicos.
 - Gestão de conflitos e resolução de disputas.
 - Desafios do contexto global – das diferenças culturais às regulações internacionais.
- Utilizar tecnologias na seleção e avaliação de fornecedores
 - Software e ferramentas para agilizar os processos (portais, leilões, ...).
 - SRM (Supplier Relationship Management).
 - Benefícios e desafios da adoção de soluções tecnológicas.
- Conhecer indicadores e métricas
 - Indicadores-chave de desempenho (KPIs) na relação com fornecedores.
 - Melhoria contínua e benchmarking.

Identificação dos desenvolvimentos realizados – questionário digital

Aferição dos conhecimentos adquiridos e identificação das dificuldades de implementação das aprendizagens em contexto de trabalho.



Objetivos

No final da formação os participantes estarão aptos a:

- Aplicar boas práticas e modelos de seleção de fornecedores adequados à estratégia da sua organização;
- Integrar os fatores técnicos, organizacionais e económico-financeiros da seleção dos fornecedores, para poder implementar a política de compras com o maior sucesso e ganhos financeiros para a organização;
- Mitigar o risco de fornecimento à sua organização mantendo a qualidade necessária das fontes de aprovisionamento;
- Implementar procedimentos de avaliação e práticas de relacionamento que promovem a gestão e a confiança nos fornecedores.



Métodos pedagógicos

Percurso de aprendizagem 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 (casos práticos e trocas de opiniões e experiências entre os participantes), intercaladas com o processo de formação expositivo, de forma a facilitar a aplicação dos conceitos adquiridos e aferir as práticas a implementar.

Os diferentes exercícios práticos lançados aos participantes, permitem antecipar as barreiras, oportunidades e consequências da mudança, bem como apoiá-los no processo de implementação. A classe virtual após as sessões híbridas visa não só a consolidação de conhecimentos, mas, sobretudo, apoiar e estimular os processos de mudança desencadeados na sequência do percurso de aprendizagem.



Pontos fortes

Abordagem que agrega todas as dimensões da qualificação à seleção, potenciando escolhas com menor risco de fornecimento.

Capacitação para a avaliação e gestão de fornecedores de forma a permitir alcançar os objetivos estratégicos da organização.

Apresentação de modelos, boas práticas e ferramentas essenciais para iniciar e desenvolver relações com valor e duradouras com os fornecedores.



Datas 2026 - Référence 287



Últimas inscrições



Realização garantida

De 8 abr a 9 abr

De 9 nov a 10 nov