

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 3 mar a 6 mar

De 8 set a 11 set

De 3 nov a 6 nov

Best

## Negociação na compra

Os métodos e técnicas eficazes para negociar com o seu fornecedor

 Online



14 horas

Preço : 950,00 € + IVA

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

Referência: 032

Num ambiente onde os recursos financeiros são valiosos e as margens de lucro podem ser otimizadas através de negociações eficazes, a competência negocial dos compradores permite assegurar preços competitivos, prazos de pagamento favoráveis, condições contratuais interessantes e até mesmo relacionamentos sólidos e acordos exclusivos com fornecedores, sem nunca descurar a qualidade dos produtos e serviços adquiridos.

As plataformas de e-procurement e os sistemas de gestão de fornecedores oferecem novas oportunidades para otimizar e monitorar o processo de negociação: a análise de dados sobre preços de mercado, o histórico de transações e as condições contratuais são apenas algumas das informações facilmente disponíveis e utilizáveis no decorrer do processo de negociação. Porém, se a digitalização e a automação têm vindo a provocar mudanças nas compras e nos seus processos negociais, a capacidade humana de compreender as nuances das negociações, de ler as entrelinhas e de construir relacionamentos são competências dificilmente substituíveis pela tecnologia.

Como comunicar, resolver conflitos e tomar decisões estratégicas para garantir acordos win-win? Como lidar com negociações de compra difíceis? Como dominar negociações e fechar acordos vantajosos? Estas são algumas das questões a que o curso Negociação na compra visa responder, apoiando os profissionais no desenvolvimento ativo das suas competências negociais.

### Destinatários



#### Para quem?

- Compradores e responsáveis por áreas de compras, qualidade, operações, 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 / 14 horas)

##### Preparar o terreno e dominar o processo de negociação

###### Compreender a importância da negociação de compras

- Introdução e principais conceitos.
- Visão geral da negociação de compras e sua importância no processo de compras.
- Tipos de negociação e suas características.
- As etapas da negociação de compras.

### **Preparar a negociação e conhecer os fornecedores**

- Estratégia e objetivos organizacionais que influenciam a negociação.
- Poder e dependência – a relação com cada fornecedor.
- Avaliação do MAPAN (Melhor Alternativa Para um Acordo Negociado) e limites.
- Plano de negociação e objetivos a alcançar.

### **Conduzir a negociação e criar valor**

- Estilos de negociação.
- Comunicação efetiva: comunicação verbal e não-verbal.
- Os desafios e benefícios da negociação à distância.
- Técnicas e estratégias de negociação.

### **Concluir com sucesso a negociação e preparar-se para o futuro**

#### **Repartir ganhos e gerir o poder na negociação**

- O poder na negociação.
- Construir relacionamentos em negociações.
- Como identificar e lidar com negociadores difíceis.
- Como gerir conflitos e alcançar acordos Win-Win.
- Considerações culturais em compras internacionais.

#### **Fechar o acordo e avaliar a eficácia negocial**

- Reagir a impasses e fazer avançar o processo.
- Estratégias e técnicas de fecho de negociações.
- Utilização de cláusulas de penalização e de compensação.
- O que há para fazer depois de fechar o acordo.

#### **Conhecer as tendências e o futuro da negociação de compras**

- Digitalização e automação da negociação – negociação eletrónica.
- Tomada de decisão baseada em dados e a inteligência artificial.
- Responsabilidade social e sustentabilidade.
- Outras tendências relevantes a considerar.

### **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:

- identificar a estratégia mais adequada a cada situação negocial específica;
- preparar uma negociação diferenciadora;
- saber como fazer uso do poder negocial e retirar vantagens significativas para a organização;
- concluir negociações eficazmente através das técnicas de fecho da negociação;
- aplicar boas práticas e enquadrar as tendências no seu contexto.



## **Métodos pedagógicos**

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.



### **Pontos fortes**

- Visão global da importância da negociação de compras e apresentação dos tópicos mais críticos e das tendências mais relevantes.
- Modelo de aprendizagem que proporciona a cada participante a possibilidade de caracterizar os seus processos negociais, identificando oportunidades de melhoria e definindo prioridades de ação.
- Formação com diversos exemplos, casos, modelos, boas práticas e ferramentas que, em conjunto com a troca de opiniões e experiências dos participantes, se torna fortemente orientada para a melhoria de competências e desempenho, visando sempre uma negociação de compra eficaz e responsável.



## Datas 2026 - Référence 032



Últimas inscrições



Realização garantida

De 10 mar a 13 mar

De 15 set a 18 set

De 13 out a 16 out



## Ciclo: A gestão dos transportes e a regulamentação alfandegária

A escolha, otimização e gestão dos melhores transportes e a logística internacional

 Online



28 horas

Preço : 1.400,00 € + IVA  
Intra empresa : (desde) 7.100,00 € + IVA

Referência: 285

A eficiência da Gestão de Transportes é hoje uma chave para o sucesso nos negócios modernos, onde é grande a exigência de colocar os produtos e materiais just-in-time ao menor custo, ao mesmo tempo que os desafios de sustentabilidade e ecológicos são uma prioridade empresarial. Como tal, a gestão de transportes não só influencia a eficiência e a agilidade das operações, como desempenha um papel vital na responsabilidade social corporativa e na contribuição para um futuro mais sustentável.

Simultaneamente, o aprofundamento do comércio mundial, a evolução da regulamentação na União Europeia, com a introdução do “Mecanismo Carbónico Fronteiriço”, a progressiva concentração dos intervenientes no transporte, a globalização e as novas formas de comercializar, bem como o transporte multimodal, exigem competências reforçadas aos profissionais, associados aos fluxos logísticos de importação e exportação.

No curso A gestão dos transportes e a regulamentação alfandegária desafiamos os profissionais a explorar os fundamentos da gestão de transportes para alcançar a máxima eficiência em cada etapa dos transportes no processo logístico, sem descuidar o necessário conhecimento da legislação aduaneira de importação/exportação, dotando as organizações de mais argumentos na busca pela melhor solução para o cliente, ao mais baixo custo.

### Destinatários



#### Para quem?

- Responsáveis e colaboradores de serviços de logística, transportes, aprovisionamentos, planeamento e serviços de importação/exportação, bem como responsáveis e operacionais de Agentes Transitários.



#### Pré-requisitos:

- Não aplicável.

### Percurso de aprendizagem

#### Sessão Formação presencial - 1ª parte: A Gestão dos Transportes

##### O planeamento e a gestão operacional dos transportes

- Compreender a importância dos transportes na economia e no comércio mundial
  - Enquadramento dos transportes na cadeia de abastecimento.
  - Conceitos de transportes e logística.
  - Tipos de transporte e seus prós e contras.
  - Multimodalidade e intermodalidade.

##### Selecionar e planear os transportes para o melhor serviço

- Características dos custos, tarifas e taxas dos transportes.
- Fatores que influenciam as decisões de seleção e planeamento dos transportes.
- Planeamento e otimização de rotas.

### **Gerir os transportes e garantir a operação**

- Documentação essencial para o transporte de mercadorias.
- Os Incoterms 2020 (Termos Comerciais Internacionais).
- Negociar contratos de transporte e respetivos acordos de nível de serviço (SLA).
- Indicadores de desempenho (KPIs) para medir a performance dos transportes.

### **Os desafios futuros e presentes da sustentabilidade e do risco**

- Aproveitar a tecnologia e automação nos transportes
  - Visão geral dos sistemas de gestão de transporte (TMS).
  - Benefícios do uso de diferentes tecnologias na gestão de transporte.
  - Integração do TMS nos sistemas existentes de supply chain.

### **Diminuir o risco e aumentar a sustentabilidade**

- Identificar potenciais riscos e desenvolver estratégias de contingência e mitigação.
- Compreender o impacto ambiental dos transportes.
- Implementar práticas sustentáveis e iniciativas verdes.

### **Conhecer as tendências futuras na gestão de transportes**

- Tecnologias emergentes e previsões para o futuro na gestão de transportes.
- Prepare-se para futuros desafios e oportunidades.

### **Questionário digital - Identificação dos desenvolvimentos realizados**

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

**Esclarecimento de dúvidas ou questões relacionadas com as temáticas abordadas para facilitar a transferência da aprendizagem para o contexto real de trabalho, reforçando os temas identificados no questionário digital.**

Simulação de caso(s) prático(s) visando a revisão e consolidação das aprendizagens.

## **Sessão Formação presencial - 2ª parte: A Regulamentação alfandegária**

### **Compreender o comércio mundial e níveis de integração económica**

- Presente e futuro do comércio mundial.
- O caso Português.
- A União europeia – principal plataforma de comércio de Portugal.
- Os vários níveis de integração económica e seus impactos na importação e exportação.
- Riscos no comércio mundial: económicos e políticos.

### **Conhecer o contrato de transporte nacional e internacional**

- Os direitos e obrigações do transportador nacional e internacional.
- A legislação nacional e as Convenções Internacionais.
- Os plafonds de indemnização.

### **Os documentos de transporte**

- Terrestre.
- Marítimo.
- Aéreo.

## **Conhecer os operadores de transporte - transitários, operadores logísticos e transportadores, e suas características**

- Responsabilidades e limites.
- A Logística e armazenagem: Unidades de transporte, Armazém de exportação e entrepostos aduaneiros.

## **O seguro de mercadorias contra os riscos do transporte**

- Clausulas de seguro Institute Cargo Clauses e respectivas coberturas.

## **Incoterm's 2020**

### **Dominar as operações alfandegárias e a classificação aduaneira através de um Código Pautal**

- O papel da alfândega.
- Legislação que Regula o Mercado Intra e Extra Comunitário.
- Territórios Comunitários.
- Transações Intracomunitárias.
- Intrastat.
- Regras de Origem e Regimes Preferenciais.
- Os regimes aduaneiros:
- Depósito Temporário;
- Exportação;
- Importação;
- Importação Temporária com isenção total de direitos, com isenção parcial de direitos;
- Reexportação;
- Retorno;
- Aperfeiçoamento Ativo;
- Aperfeiçoamento Passivo;
- Trânsito;
- Entrepasto Aduaneiro.

## **Classificação Aduaneira das mercadorias**

- Como classificar em termos pautais um produto

## **Esclarecimento de dúvidas ou questões relacionadas com as temáticas abordadas para facilitar a transferência da aprendizagem para o contexto real de trabalho, reforçando os temas identificados no questionário digital.**

Simulação de caso(s) prático(s) visando a revisão e consolidação das aprendizagens.



## **Objetivos**

No final da formação os participantes deverão ser capazes de:

- Selecionar, acompanhar e controlar soluções de transporte que otimizem os fluxos logísticos;
- Identificar riscos e desenvolver estratégias para os minimizar;
- Compreender o impacto ambiental e definir iniciativas que reforcem a sustentabilidade;
- Conhecer as tecnologias e tendências na gestão de transportes que podem alavancar o seu negócio.
- Compreender as envolventes jurídicas dos contratos transporte internacional, regulamentos aduaneiros, e Documentos alfandegários de transporte que a organização necessita;
- Executar processos de importação ou exportação com todos os documentos necessários, conhecer os regimes Aduaneiros, com o seguro de mercadorias adequado, bem como a classificação aduaneira correta;
- Dominar as regras Incoterms 2020 e selecionar a regra que no balanço dos direitos e obrigações mais interessam à organização e seu cliente ou fornecedor.



## Métodos pedagógicos

Percurso de aprendizagem centrado na melhoria da performance em contexto de trabalho, onde são combinadas diferentes metodologias ativas (casos práticos, 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 apoiar no processo de consolidação de conhecimentos, implementação e sobretudo, apoiar e estimular os processos de mudança desencadeados na sequência do percurso de aprendizagem.



## Pontos fortes

Entendimento global da importância dos Transportes na economia e no comércio mundial, compreendendo como os diferentes tipos de transporte contribuem para a eficiência do sistema, reforçando as competências e a aquisição de conhecimentos sólidos para tomadas de decisões informadas na seleção e planeamento de transporte.

Com especial foco na compreensão do cálculo dos custos de importação e exportação, este curso dotará os participantes do domínio essencial dos Incoterms, operações alfandegárias, capacidade de escolha do regime aduaneiro mais adequado à operação comercial pretendida e ainda das classificações aduaneiras das mercadorias.

Formação com diversos exemplos, casos, modelos, boas práticas e ferramentas que, em conjunto com a troca de opiniões e experiências dos participantes, se torna fortemente orientada para a melhoria de competências e desempenho, visando uma gestão eficaz e sustentável dos transportes.



## Datas 2026 - Référence 285



Últimas inscrições



Realização garantida

De 5 fev a 10 fev

De 10 set a 15 set

## Planeamento e controlo da produção industrial

Otimizar recursos, sincronizar operações e garantir eficiência nos processos do sistema produtivo

 Online



14 horas

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

Referência: 556

A correta interpretação e processamento das necessidades e o planeamento são determinantes na redução *dos lead-times*, assegurando a qualidade e os custos orçamentados.

O curso Planeamento e controlo da produção industrial permite-lhe dominar o processo de planeamento eficaz e assegurar a sua execução com eficiência através do acompanhamento de indicadores de desempenho.

### Destinatários



#### Para quem?

- Responsáveis de produção, especialistas de planeamento da produção e de aprovisionamento e técnicos da função produção.



#### Pré-requisitos:

- Não aplicável.

### Percurso de aprendizagem

#### Sessão Formação - Presencial

##### Alinhar conceitos base de planeamento e controlo da produção industrial

- O contexto da gestão de operações.
- Framework de sistema de planeamento e controlo de produção.
- Conceitos chave.

##### 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.
- Aferição de conhecimentos individuais relativamente ao planeamento e controlo da produção para identificar o atual nível de competências dos formandos e ajustar o percurso de aprendizagem.

##### Definir as bases para o planeamento e controlo da produção

- Tipologias de produção e de distribuição.
- Fluxos físicos e de informação.
- Classificação e gestão de stocks.

#### **Preparar o plano diretor de produção**

- Previsões e gestão da procura.
- O processo de S&OP (Sales & Operations Planning).
- Publicar o plano diretor de produção ou MPS (Master Production Scheduling).

#### **Planear materiais de forma eficiente**

- Materiais certos no momento certo com o MRP (Materials Requirements Planning).
- Otimizar a rede de distribuição com o DRP (Distribution Requirements Planning).
- Planeamento abrangente com o ERP (Enterprise Resource Planning).

#### **Planear a capacidade e os recursos**

- Definir e medir a capacidade dos recursos.
- Planeamento de capacidades brutas com o RCCP (Rough-Cut Capacity Planning).
- Capacidade finita: do ATP (Available-To-Promise) ao CTP (Capable-To-Promise).
- Técnicas de programação e sequenciação.
- Melhoria contínua e benchmarking.

#### **Aplicar práticas de Lean, Just-In-Time (JIT) e Total Quality Management (TQM)**

- Introdução ao Lean Manufacturing e seus benefícios.
- Princípios JIT: Kanban, Single-Piece Flow, e Pull Systems.
- Implementação de técnicas JIT para reduzir o desperdício e os prazos de entrega.
- Importância do controle de qualidade na produção.
- Total Quality Management (TQM) e melhoria contínua.
- Controle estatístico de processos (SPC) e metodologia seis sigma.

#### **Estar um passo à frente no planeamento e controlo da produção**

- Inovar na gestão de materiais e capacidade com o DDMRP.
- Estratégias para ajustar a produção à flutuante da procura.
- A teoria das restrições para melhorar eficiência e produtividade.

#### **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.

## Atividades individuais online

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



### Objetivos

No final da formação os participantes deverão ser capazes de:

- Interpretar e processar as necessidades de produção para garantir a máxima eficácia do planeamento;
- Garantir que a produção é planeada e executada com o menor custo possível, maximizando capacidades e minimizando atrasos;
- Acompanhar o planeamento de produção maximizando capacidades e cumprindo os custos orçamentados.



### Métodos pedagógicos

Formação muito operacional baseada em:

- Exposições temáticas e debates.
- Exercícios práticos e ilustração com estudo de casos e exemplos para tornar acessível os instrumentos e métodos fundamentais para planear e controlar a produção industrial.



### Pontos fortes

Visão global da importância do planeamento e controlo de produção, focando em detalhe as melhores práticas em cada processo, as tendências mais relevantes e os tópicos mais críticos.

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 produção industrial.





## Datas 2026 - Référence 556



Últimas inscrições



Realização garantida

De 9 fev a 10 fev

De 14 set a 15 set

## Métodos práticos de controlo e gestão de stocks

Os métodos fundamentais para otimizar o ciclo de aprovisionamento

 Online



14 horas

Preço : 950,00 € + IVA

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

Referência: 034

Porque temos muito stock, mas repetidas vezes temos ruturas? Sabemos identificar os sintomas e fragilidades na gestão de stocks antes dos impactos crescerem e criarem danos significativos no negócio? Conhecemos as tendências e boas práticas para gerir os stocks cumprindo os objetivos de nível de serviço ao melhor custo?

Manter níveis adequados de stocks para responder à procura, evitando simultaneamente excessos, é um equilíbrio fundamental que permite manter as operações eficientes e os custos sob controle. Para tal, é necessário monitorizar as flutuações da procura e ajustar as operações das organizações às tendências do mercado, de forma a garantir a satisfação do cliente e as vendas da empresa.

A formação **Métodos práticos de controlo e gestão de stocks** permite-lhe obter todas as competências críticas para otimizar a gestão de stocks da sua organização, através da aplicação de métodos e boas práticas de gestão e controlo de stocks.

### Destinatários



#### Para quem?

- Responsáveis por áreas de logística e compras, gestão de armazém e stocks, qualidade, operações, auditores internos e gestores de projetos.



#### Pré-requisitos:

- Não aplicável.

### Percurso de aprendizagem

#### Sessão Formação - Presencial (2 dias / 14 horas)

##### Entender as características e particularidades do stock na empresa

##### Compreender a importância da gestão de stocks

- Definições e principais conceitos.
- Benefícios e inconvenientes dos stocks.
- Tipos de stocks e as suas características.
- Análise ABC aplicada aos stocks.

##### Conhecer como os stocks são valorizados

- Componentes do custo do stock.
- Métodos de valorização de stocks.

- Inventário permanente e intermitente.
- Inventário por contagem.
- Impacto dos stocks nas contas da empresa.

#### **Estimar a procura para um planeamento de stocks eficiente**

- Características e tipologias da procura.
- Métodos de previsão qualitativos e quantitativos.
- Controlar o efeito chicote (bullwhip/whiplash) de distorção na perceção da procura.

#### **Aperfeiçoar a reposição e gestão de stocks**

##### **Dominar diferentes métodos de reaprovisionamento**

- Stocks de segurança e estratégicos.
- Modelo base da quantidade económica de encomenda (EOQ).
- Modelos de minimização de custos e de pontos de reposição.
- Modelos de descontos de quantidades.
- Modelos probabilísticos para procura não constante.
- Modelo de reaprovisionamento com período fixo.

##### **Melhorar a gestão de stocks**

- Sintomas de uma gestão de stock pobre.
- O papel das TI's na gestão de stocks.
- Reduzir investimento em stocks.
- Melhorar a gestão de stocks pelo layout e organização do armazém.
- Indicadores-chave de desempenho (KPIs) na gestão de stocks.

#### **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:

- reduzir custos através da correta definição e controlo de níveis de stock;
- otimizar a satisfação do cliente cumprindo os níveis de serviço exigidos e evitando situações de rutura de stock;
- controlar a performance da gestão de stocks e melhorar a mesma continuamente;
- aplicar boas práticas na gestão de stocks de acordo com as tendências atuais.



### **Métodos pedagógicos**

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.



### **Pontos fortes**

- Abordagem objetiva ao tema da gestão de stocks nas suas diferentes vertentes que permite aos participantes, através da compreensão da sua importância e variáveis, implementar melhorias nas organizações.
- Apresentação de modelos, boas práticas e ferramentas essenciais para a otimizar a gestão de stocks e criar mais valor pela melhoria da disponibilidade e serviço, e pelo controlo e redução de custos.
- Formação com diversos exemplos e estudo de casos que, em conjunto com a troca de opiniões e experiências dos participantes, se torna fortemente orientada à aplicação prática.



## Datas 2026 - Référence 034



Últimas inscrições



Realização garantida

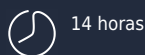
De 16 fev a 17 fev

De 21 set a 22 set

## Gestão de armazém

A importância da gestão de armazém e o seu impacto na gestão logística e de stocks

 Online



14 horas

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

Referência: 035

A gestão de armazém é um elemento vital para qualquer empresa face à complexidade das cadeias de abastecimento, à expansão do comércio global e ao crescente nível de procura de eficiência, velocidade e precisão das operações logísticas.

Uma organização eficaz de stock, a monitorização de inventários em tempo real, a implementação de layouts inteligentes são apenas algumas das práticas essenciais para a redução de custos, a minimização de desperdícios e a otimização de prazos de entrega.

Porém, uma gestão de armazém eficaz requer, também, a implementação de práticas de controlo de qualidade e manuseio e de rastreabilidade dos produtos, essenciais para evitar danos, perdas e deterioração dos stocks, atender a requisitos legais, garantir a qualidade e a integridade dos produtos e, em última instância assegurar a segurança do cliente/consumidor.

Com uma constante integração e adaptação ao contexto real de cada participante, esta formação visa dotar os profissionais com o know-how necessário para uma gestão de armazém eficiente, sustentável e de acordo com as melhores práticas do mercado.

### Destinatários



#### Para quem?

- Responsáveis logísticos e de operações, responsáveis e chefes de armazéns (MP, PA, sobressalentes, etc.), de depósitos afetos a redes de distribuição e transporte, estaleiros de obras, bem como profissionais que pretendam conhecer as melhores práticas de armazenagem e aplicar melhorias nos seus contextos de trabalho.



#### Pré-requisitos:

- Não aplicável.

### Percurso de aprendizagem

#### Sessão Formação - Presencial (2 dias / 14h00)

##### Alinhar conceitos base da gestão armazém

- Definição e importância dos armazéns.
- O que é gerir um armazém.
- Tipos e características de armazéns.

##### Desenhar o layout e organizar o armazém

- Considerações gerais.

- O uso eficiente do espaço e dos sistemas de armazenagem.
- Medidas de segurança e regulamentos de conformidade.
- Localização e arrumação dos stocks.
- Os fluxos chave no armazém.
- As áreas administrativas e de preparação.
- Indicadores de dimensionamento e gestão do armazém.

#### **Conhecer os equipamentos de movimentação e sistemas de armazenagem**

- Equipamentos de movimentação.
- Critérios de seleção de equipamentos de movimentação.
- Sistemas de armazenagem manuais e automáticos.
- Considerações sobre paletes, contentores e embalagens.

#### **Garantir a segurança no armazém**

- Identificação de perigos e avaliação de riscos.
- Segurança na movimentação de materiais.
- Resposta a emergências e planos de evacuação.

#### **Implementar processos que acrescentem valor à organização**

- Procedimentos de receção e inspeção.
- Estratégias de arrumação (aleatório, dedicado, automático).
- Cross-docking e os seus benefícios.
- Procedimentos de abastecimento de pedidos.
- Estratégias de picking (onda, lote, zona).
- Procedimentos de embalagem, materiais e técnicas.
- Planeamento do transporte, etiquetagem e documentação.

#### **Adotar tecnologias para fazer mais e melhor**

- Introdução aos sistemas Warehouse Management (WMS).
- Códigos de barra e tecnologias RFID.
- Acompanhar e rastrear os movimentos de stock.

#### **Calcular e otimizar custos, e controlar o desempenho do armazém**

- Calcular custos de armazenagem, sua orçamentação e alocação.
- Estratégias de redução de custos e otimização do TCO (Total Cost of Ownership).
- Indicadores-chave de desempenho (KPIs) na gestão de armazéns.
- Medir eficiência e produtividade num contexto de melhoria contínua.

#### **Gerir uma equipa motivada e com competências**

- Formação de cada elemento e da equipa.
- Objetivos, motivação e retenção.

#### **Implementar princípios Lean nas operações de armazém**

- Introdução aos conceitos Lean.

- Técnicas de redução de desperdícios (5S, Kaizen, ...).

#### **Conhecer práticas e tendências de sustentabilidade**

- Práticas ecológicas na gestão de armazéns.
- Gestão de resíduos e reciclagem.
- Operações de armazém energeticamente eficientes.

#### **Atividades individuais**

#### **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:

- organizar o armazém para melhor responder aos clientes (internos/externos), promovendo simultaneamente a redução de custos de armazenagem;
- conhecer e adotar tecnologias que melhorem o desempenho, segurança e eficiência do armazém;
- controlar a performance do armazém e melhorar a mesma continuamente;
- promover melhores índices de produtividade da sua equipa de trabalho;
- 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 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 gestão de armazéns 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 a otimização da gestão de armazém e para a criação de mais valor.

### **Pontos Fortes**



- Curso orientado não só para a melhoria do desempenho operacional do armazém mas também para a **redução de custos de stocks** da empresa.
- **Apresentação de casos práticos e de boas práticas** de trabalho com potencial de impacto elevado no curto prazo, em particular na gestão eficaz de equipas do armazém.



## Datas 2026 - Référence 035



Últimas inscrições



Realização garantida

De 23 fev a 24 fev

De 28 set a 29 set

## A gestão da Supply Chain

Uma abordagem end-to-end: da estratégia à operação, dos sistemas de informação à gestão de risco, dos fornecedores aos clientes

 Online



14 horas

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

Referência: 377

Qual a semelhança entre empresas como a Tesla, Zara ou Amazon? Todas estas empresas adotaram estratégias de supply chain ágeis e inovadoras, que lhes têm dado vantagens competitivas altamente diferenciadoras da concorrência.

Uma eficiente gestão da supply chain, que integre de forma coordenada todos os elementos, desde a obtenção de matérias-primas até a entrega do produto final ao cliente, passando pelos processos de produção, logística e distribuição, permite alcançar prazos de entrega mais curtos, custos reduzidos e uma resposta mais ágil face à procura do mercado, mas não só! Os anos recentes têm provado que a otimização das redes logísticas, mais do que promover a eficiência de custos, tem permitido criar modelos de negócio com inquestionável sucesso.

O curso **A gestão da Supply Chain** permite-lhe adquirir competências críticas para transformar o modelo operacional e logístico da sua organização para níveis competitivos superiores colocando-a na liderança de serviço a cliente e custo do seu setor.

### Destinatários



#### Para quem?

- Responsáveis de operações e de supply chain - planeamento, logística, compras, produção, gestão de stocks, armazéns e transportes.



#### Pré-requisitos:

- Não aplicável.

### Percurso de aprendizagem

#### Sessão Formação presencial (2 dias / 14 horas)

##### A estratégia de supply chain e as operações logísticas

###### Compreender a importância da Supply Chain

- Evolução do conceito de supply chain e logística.
- Funções chave da supply chain e o seu papel na empresa.
- Importância da gestão eficaz da supply chain.
- Processos da supply chain e as suas interdependências.

###### Selecionar uma estratégia de supply chain e identificar os diferentes fatores que a influenciam

- Diferentes estratégias de supply chain (lean, agile, responsive, ...).
- Fatores que influenciam a seleção da estratégia de supply chain.
- Alinhamento da estratégia de supply chain com os objetivos de negócio.
- Distintas estratégias de produção.

### **Planear a supply chain e prever a procura**

- Importância da precisão do planeamento.
- Métodos e técnicas de previsão.
- Abordagens de planeamento colaborativo.
- Processos de planeamento: do S&OP ao MRP.

### **Gerir o stock para melhorar o serviço e diminuir os custos**

- O papel do stock na supply chain.
- Tipos de inventário e sua gestão.
- Técnicas de otimização de stock (modelos determinísticos, estocásticos, JIT,...).

### **Organizar uma logística eficiente e eficaz**

- Importância da logística na empresa.
- Seleção de meios de transporte eficientes.
- Funções e layout do armazém.
- Entrega ao cliente e estratégias de distribuição.

## **A visão abrangente e holística do supply chain**

### **Colaborar com os fornecedores**

- Importância da relação com os fornecedores.
- Seleção e avaliação de fornecedores.
- Parcerias colaborativas e gestão de desempenho do fornecedor.

### **Quantificar e gerir os custos da supply chain**

- Componentes de custos na supply chain.
- Estratégias de gestão e otimização de custos (externalização, postponement, ...).

### **Potenciar os sistemas de informação e integração na supply chain**

- Papel da tecnologia na gestão da supply chain.
- Visibilidade e rastreabilidade na supply chain.
- Introdução aos softwares de suporte à gestão da supply chain (ERP, WMS, ...).

### **Conhecer e gerir o risco na supply chain**

- Identificação e avaliação dos riscos na supply chain.
- Estratégias de mitigação de riscos e planos de contingência.
- Plano de continuidade de negócios.

### **Medir o desempenho da supply chain**

- Indicadores-chave de desempenho (KPIs) na gestão da supply chain.
- Melhoria contínua e benchmarking.

## **Questionário digital - Identificação dos desenvolvimentos realizados**

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

### **Esclarecimento de dúvidas ou questões relacionadas com as temáticas abordadas para facilitar a transferência da aprendizagem para o contexto real de trabalho, reforçando os temas identificados no questionário digital.**

- Simulação de caso(s) prático(s) visando a revisão e consolidação das aprendizagens.



## **Objetivos**

No final da formação os participantes deverão ser capazes de:

- Definir uma estratégia logística inovadora e de sucesso para a sua organização ou serviço logístico;
- Optimizar os stocks e melhorar o serviço através de melhores práticas de planeamento e gestão da supply chain;

- Reorganizar os macro fluxos, físicos e de informação, da empresa e ao longo da cadeia, do fornecedor ao consumidor final;
- Escolher e introduzir uma política de distribuição adaptada às necessidades do cliente;
- Colaborar com os fornecedores e os clientes para reduzir os riscos logísticos;
- Gerir com eficiência e eficácia as operações logísticas através de indicadores de gestão pertinentes e melhorar o seu desempenho continuamente.



## Métodos pedagógicos

Percurso de aprendizagem com design pedagógico próprio, centrado na melhoria da performance em contexto de trabalho, onde 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 consolidação de conhecimentos, implementação e sobretudo, apoiar e estimular os processos de mudança desencadeados na sequência da formação.



## Pontos fortes

- **Estudo de casos** de empresas que chegaram à posição de liderança do seu setor através do redesenho dos seus modelos logísticos.
- Visão global de todos os processos logísticos e a necessidade e vantagens da sua integração.

## Pontos Fortes

- **Estudo de casos** de empresas que chegaram à posição de liderança do seu setor através do redesenho dos seus modelos logísticos.
- Visão global de todos os processos logísticos e a necessidade e vantagens da sua integração.



## Datas 2026 - Référence 377



Últimas inscrições



Realização garantida

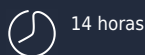
De 2 mar a 3 mar

De 1 out a 2 out

## Transformação digital na Supply Chain

O futuro da Supply Chain com a revolução digital

 Online



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

Referência: 1363

A transformação digital na Supply Chain tem vindo a revolucionar a forma como as organizações gerem a informação e os produtos ao longo de toda a cadeia de abastecimento, tornando-se mais ágeis, eficientes e adaptáveis.

Conhecer as tecnologias chave que estão a impulsionar a Supply Chain, desde a IoT (Internet of Things) à IA (Inteligência Artificial) e à tecnologia blockchain, e aplicá-las a diferentes contextos, é fundamental para qualquer profissional e organização que, num mercado global e dinâmico, queiram permanecer competitivos.

Visando a inovação, a eficiência de processos, a economia de custos e a diferenciação competitiva, este curso apoia as organizações presentes a incrementar a transformação digital na Supply Chain, através da exploração de diferentes tecnologias chave e do seu potencial valor para o negócio, sem descurar os desafios e constrangimentos inerentes à sua implementação.

### Destinatários



#### Para quem?

- Profissionais de Supply Chain como coordenadores de logística, transportes, compras, distribuição e planeamento, diretores e coordenadores de Supply Chain e logística, profissionais de Tecnologias de Informação, consultores e todos que trabalham em estratégia empresarial.



#### Pré-requisitos:

- Não aplicável.

### Percurso de aprendizagem

#### Sessão Formação presencial (2 dias / 14 horas)

##### Alinhar os fundamentos da Supply Chain e sua importância

- O que é Supply Chain?
- Por que a transformação digital é necessária?
- Tendências atuais na Supply Chain.

##### Detalhar os pilares da transformação digital na Supply Chain

- Tecnologia da informação na Supply Chain.

- Automação de processos.
- IoT (Internet das Coisas) e rastreamento de ativos.
- Análise de dados e inteligência artificial.

#### **Partilhar os desafios e barreiras na transformação digital**

- A resistência à mudança.
- Ciber-segurança.
- A difícil equação dos custos e do retorno.
- Regulamentações, conformidade e responsabilidade social.

#### **Conhecer as tecnologias chave para a Transformação Digital**

- Sistemas de planeamento avançados (APS).
- Sistemas de gestão de armazém (WMS).
- Sistemas de gestão de transporte (TMS).
- A robotização e automação de processos físicos.
- Dos RPAs à inteligência artificial e machine learning.
- Blockchain na Supply Chain.
- Personalização e experiência do cliente.
- Cloud Computing e Big Data.

#### **Discutir as tendências na transformação digital da Supply Chain**

- Inteligência artificial e automação avançada.
- Logística sustentável e economia circular.
- Resposta a crises e pandemias.
- Como será moldado o futuro da transformação digital.

#### **Questionário digital - Identificação dos desenvolvimentos realizados**

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

#### **Esclarecimento de dúvidas ou questões relacionadas com as temáticas abordadas para facilitar a transferência da aprendizagem para o contexto real de trabalho, reforçando os temas identificados no questionário digital.**

Simulação de caso(s) prático(s) visando a revisão e consolidação das aprendizagens.



### **Objetivos**

No final da formação os participantes estarão aptos a:



- Compreender a importância da transformação digital na Supply Chain;
- Conhecer os pilares da transformação digital;
- Criar as bases da transformação digital na Supply Chain de uma organização;
- Explicar tecnologias chave para a Transformação Digital e o seu potencial valor para o negócio;
- Definir e liderar projetos de transformação digital na Supply Chain;
- Contribuir para o desenvolvimento de estratégias empresariais inovadoras e diferenciadoras.



## 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

Apresentação dos conceitos de transformação digital objetivados às necessidades e práticas de Supply Chain, centrando os benefícios e também os desafios que a transformação digital promete e incorpora nas principais variáveis e problemas que tipicamente a Supply Chain enfrenta.

Formação com grande foco na apresentação de diversos exemplos e estudo de casos que, em conjunto com a troca de opiniões e experiências dos participantes, prepara os participantes para o desenvolvimento de ideias e projetos de aplicação da transformação digital na Supply Chain.



## Datas 2026 - Référence 1363



Últimas inscrições



Realização garantida

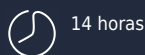
De 9 mar a 10 mar

De 6 out a 7 out

## A gestão de transportes

A escolha, otimização e gestão dos melhores transportes e rotas para um negócio mais eficiente e sustentável.

 Online



14 horas

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

Referência: 1359

A eficiência da Gestão de Transportes é hoje uma chave para o sucesso nos negócios modernos, onde é grande a exigência de colocar os produtos e materiais just-in-time ao menor custo, ao mesmo tempo que os desafios de sustentabilidade e ecológicos são uma prioridade empresarial. Como tal, a gestão de transportes não só influencia a eficiência e a agilidade das operações, como desempenha um papel vital na responsabilidade social corporativa e na contribuição para um futuro mais sustentável.

No curso Gestão dos transportes desafiamos os profissionais a explorar os fundamentos da gestão de transportes e os principais conceitos necessários para otimizar rotas e contratos, identificar riscos, implementar estratégias inteligentes e alcançar a máxima eficiência em cada etapa dos transportes no processo logístico, sem descuidar o papel da tecnológica e o seu impacto no futuro do transporte.

### Destinatários



- Responsáveis e colaboradores de serviços de logística, transportes, aprovisionamentos, planeamento e serviços de importação/exportação.



#### Pré-requisitos:

- Não aplicável.

### Percurso de aprendizagem

#### Sessão Formação presencial (2 dias / 14 horas)

##### O planeamento e a gestão operacional dos transportes

- Compreender a importância dos transportes na economia e no comércio mundial
  - Enquadramento dos transportes na cadeia de abastecimento.
  - Conceitos de transportes e logística.
  - Tipos de transporte e seus prós e contras.
  - Multimodalidade e intermodalidade.

##### Selecionar e planear os transportes para o melhor serviço

- Características dos custos, tarifas e taxas dos transportes.
- Fatores que influenciam as decisões de seleção e planeamento dos transportes.
- Planeamento e otimização de rotas.

##### Gerir os transportes e garantir a operação

- Documentação essencial para o transporte de mercadorias.
- Os Incoterms 2020 (Termos Comerciais Internacionais).
- Negociar contratos de transporte e respetivos acordos de nível de serviço (SLA).
- Indicadores de desempenho (KPIs) para medir a performance dos transportes.

## Os desafios futuros e presentes da sustentabilidade e do risco

- Aproveitar a tecnologia e automação nos transportes
  - Visão geral dos sistemas de gestão de transporte (TMS).
  - Benefícios do uso de diferentes tecnologias na gestão de transporte.
  - Integração do TMS nos sistemas existentes de supply chain.

## Diminuir o risco e aumentar a sustentabilidade

- Identificar potenciais riscos e desenvolver estratégias de contingência e mitigação.
- Compreender o impacto ambiental dos transportes.
- Implementar práticas sustentáveis e iniciativas verdes.

## Conhecer as tendências futuras na gestão de transportes

- Tecnologias emergentes e previsões para o futuro na gestão de transportes.
- Prepare-se para futuros desafios e oportunidades.

## Questionário digital - Identificação dos desenvolvimentos realizados

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

**Eslarecimento de dúvidas ou questões relacionadas com as temáticas abordadas para facilitar a transferência da aprendizagem para o contexto real de trabalho, reforçando os temas identificados no questionário digital.**

Simulação de caso(s) prático(s) visando a revisão e consolidação das aprendizagens.



## Objetivos

No final da formação os participantes estarão aptos a:

- selecionar, acompanhar e controlar soluções de transporte que otimizem os fluxos logísticos;
- identificar riscos e desenvolver estratégias para os minimizar;
- compreender o impacto ambiental e definir iniciativas que reforcem a sustentabilidade;
- conhecer as tecnologias e tendências na gestão de transportes que podem alavancar o seu negócio.



## 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

Entendimento global da importância dos Transportes na economia e no comércio mundial, compreendendo como os diferentes tipos de transporte contribuem para a eficiência do sistema, reforçando as competências e a aquisição de conhecimentos sólidos para tomadas de decisões informadas na seleção e planeamento de transporte.

Modelo de aprendizagem que proporciona a cada participante a possibilidade de caracterizar os seus processos de trabalho, identificando oportunidades de melhoria e definindo prioridades de ação.

Formação com diversos exemplos, casos, modelos, boas práticas e ferramentas que, em conjunto com a troca de opiniões e experiências dos participantes, se torna fortemente orientada para a melhoria de competências e desempenho, visando uma gestão eficaz e sustentável dos transportes.



## Datas 2026 - Référence 1359



Últimas inscrições



Realização garantida

De 4 mar a 5 mar

De 7 out a 8 out

## Regulamentação Alfandegária

A logística internacional

 Online



14 horas

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

Referência: 1360

O aprofundamento do comércio mundial, a evolução da regulamentação na União Europeia, com a introdução do "Mecanismo Carbónico Fronteiriço", a progressiva concentração dos intervenientes no transporte, a globalização e as novas formas de comercializar, bem como o transporte multimodal, exigem competências reforçadas aos profissionais, associados aos fluxos logísticos de importação e exportação.

Este curso permite-lhe aumentar o conhecimento da legislação aduaneira de importação/exportação dotando a sua organização de mais argumentos na busca pela melhor solução para o cliente, ao mais baixo custo.

### Destinatários



- Responsáveis e colaboradores de serviços de logística, transportes, aprovisionamentos e serviços de importação/exportação, bem como responsáveis e operacionais de Agentes Transitários.



#### Pré-requisitos:

- Não aplicável.

### Percurso de aprendizagem

#### Sessão Formação presencial - A Regulamentação alfandegária

##### Compreender o comércio mundial e níveis de integração económica

- Presente e futuro do comércio mundial.
- O caso Português.
- A União europeia – principal plataforma de comércio de Portugal.
- Os vários níveis de integração económica e seus impactos na importação e exportação.
- Riscos no comércio mundial: económicos e políticos.

##### Conhecer o contrato de transporte nacional e internacional

- Os direitos e obrigações do transportador nacional e internacional.
- A legislação nacional e as Convenções Internacionais.
- Os plafonds de indemnização.

##### Os documentos de transporte

- Terrestre.
- Marítimo.
- Aéreo.

#### **Conhecer os operadores de transporte - transitários, operadores logísticos e transportadores, e suas características**

- Responsabilidades e limites.
- A Logística e armazenagem: Unidades de transporte, Armazém de exportação e entrepostos aduaneiros.

#### **O seguro de mercadorias contra os riscos do transporte**

- Clausulas de seguro Institute Cargo Clauses e respetivas coberturas.

#### **Incoterm's 2020**

#### **Dominar as operações alfandegárias e a classificação aduaneira através de um Código Pautal**

- O papel da alfândega.
- Legislação que Regula o Mercado Intra e Extra Comunitário.
- Territórios Comunitários.
- Transações Intracomunitárias.
- Intrastat.
- Regras de Origem e Regimes Preferenciais.
- Os regimes aduaneiros:
- Depósito Temporário;
- Exportação;
- Importação;
- Importação Temporária com isenção total de direitos, com isenção parcial de direitos;
- Reexportação;
- Retorno;
- Aperfeiçoamento Ativo;
- Aperfeiçoamento Passivo;
- Trânsito;
- Entrepasto Aduaneiro.

#### **Classificação Aduaneira das mercadorias**

- Como classificar em termos pautais um produto

#### **Esclarecimento de dúvidas ou questões relacionadas com as temáticas abordadas para facilitar a transferência da aprendizagem para o contexto real de trabalho, reforçando os temas identificados no questionário digital.**

Simulação de caso(s) prático(s) visando a revisão e consolidação das aprendizagens.



### **Objetivos**

No final da formação os participantes estarão aptos a:

- compreender as envolventes jurídicas dos contratos transporte internacional, regulamentos aduaneiros, e documentos alfandegários de transporte que a organização necessita;
- executar processos de importação ou exportação com todos os documentos necessários, conhecer os regimes aduaneiros, com o seguro de mercadorias adequado, bem como a classificação aduaneira correta;
- dominar as regras Incoterms 2020 e seleccionar a regra que no balanço dos direitos e obrigações mais interessam à organização e seu cliente ou fornecedor.





## 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

- Especial foco na compreensão do cálculo dos custos de importação e exportação.
- Este curso dotará os formandos do domínio essencial dos Incoterms, operações alfandegárias, capacidade de escolha do regime aduaneiro mais adequado à operação comercial pretendida e ainda das classificações aduaneiras das mercadorias.



## Datas 2026 - Référence 1360



Últimas inscrições



Realização garantida

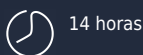
De 11 mar a 12 mar

De 12 out a 13 out

## Planeamento e gestão da procura

Prever melhor a procura e planear com assertividade e eficiência, impulsionando o nível de serviço

 Online



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

Referência: 1362

É certo que não há magia para adivinhar o futuro, mas há ferramentas para prever com precisão a procura dos clientes e do mercado. A questão é saber escolher o método de forecast adequado, lidar com o erro e melhorar na iteração seguinte de forma a realizar um planeamento da procura cada vez mais preciso e ágil.

Porém, se planear é uma arte, é também o engenho de balancear e otimizar a procura e as necessidades com os recursos e as restrições que permite melhorar a eficiência operacional de qualquer organização. Prever com precisão a procura, e conhecer as estratégias e boas práticas para otimizar os recursos da organização, melhorando as operações e o serviço ao cliente é o objetivo central deste percurso formativo, de forma a garantir que os nossos produtos ou serviços estão disponíveis quando e onde são necessários.

### Destinatários



#### Para quem?

- Responsáveis e equipas de planeamento de operações, materiais, transportes e recursos. Gestores de mercado, demand managers, responsáveis de operações e produção. Profissionais de Tecnologias de Informação, consultores e todos que trabalham em estratégia empresarial.



#### Pré-requisitos:

- Não aplicável.

### Percurso de aprendizagem

#### Sessão Formação presencial (2 dias / 14 horas)

##### Alinhar os fundamentos do planeamento e gestão da procura

- O alinhamento da estratégia com o planeamento nas operações empresariais.
- A gestão da procura.
- Definir as bases para um forecast apropriado.
- Objetivos e benefícios do planeamento eficaz da procura.

##### Estruturar o processo de forecast da procura

- Lidar com o erro é parte do processo.

- Níveis de agregação e horizonte de forecast.
- Recolha e tratamento de dados para o forecast.
- Seleção dos métodos de previsão adequados.
- O forecast como input para outros processos.

#### **Conhecer as características dos métodos de forecast da procura**

- Métodos quantitativos de previsão.
- Métodos qualitativos de previsão.
- Combinação de métodos.
- Previsão utilizando técnicas de machine learning.

#### **Gerir a procura de forma proativa**

- Causas de variações na procura.
- Estratégias para lidar com a procura volátil.
- Previsão colaborativa e alinhamento interdepartamental e interempresas.
- Melhoria contínua no forecast da procura.

#### **Implementar o processo de Sales and Operations Planning (S&OP)**

- Conceitos fundamentais do S&OP.
- Papel do S&OP na tomada de decisões alinhadas.
- Boas práticas do S&OP até ao Plano Diretor de Produção (PDP).

#### **Planear os materiais com o MRP**

- Entendimento dos conceitos do MRP.
- Cálculo de necessidades de materiais.
- Vantagens e desafios do MRP.

#### **Planear a capacidade e os recursos**

- Avaliação da capacidade produtiva.
- Considerações de capacidade no planeamento.
- Balanceamento de recursos e restrições.

#### **Otimizar o planeamento da procura e a capacidade**

- Alinhamento da procura, capacidade e recursos.
- Compromisso e responsabilidades entre as diversas áreas da empresa.
- Utilização de ferramentas de otimização.
- Análise de casos reais com S&OP, MRP e planeamento de capacidade.

## Identificação dos desenvolvimentos realizados - questionário digital

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

**Esclarecimento de dúvidas ou questões relacionadas com as temáticas abordadas para facilitar a transferência da aprendizagem para o contexto real de trabalho, reforçando os temas identificados no questionário digital.**

- Simulação de caso(s) prático(s) visando a revisão e consolidação das aprendizagens.



## Objetivos

No final da formação os participantes estarão aptos a:

- Compreender os fundamentos do planeamento e da gestão da procura;
- Implementar e melhorar o processo de forecast e previsão da procura;
- Explicar a variabilidade da procura e adequar o planeamento;
- Dominar o processo de S&OP e o planeamento diretor da produção;
- Planear materiais e recursos de forma mais holística e integrada;
- Contribuir para o desenvolvimento de estratégias empresariais inovadoras e diferenciadoras.



## 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

O curso abrange uma ampla gama de tópicos essenciais em planeamento e gestão da procura, o que proporciona aos participantes uma visão completa deste processo, incluindo exercícios práticos e estudos de caso que permitem enquadrar e aplicar os conceitos aprendidos em situações do mundo real, ajudando a consolidar o conhecimento e a preparar os participantes para enfrentar desafios reais nas suas empresas.

Apresentação de ferramentas tecnológicas utilizadas para estes processos, assim como a descrição das tendências, permitirá aos participantes obter uma visão moderna e avançada da aplicação e melhoria dos processos de planeamento e gestão da procura.



## Datas 2026 - Référence 1362



Últimas inscrições



Realização garantida

De 16 mar a 17 mar

De 14 out a 15 out

## Os aspetos jurídicos das compras

Os aspetos jurídicos e os mecanismos legais dos contratos de compras a estabelecer com fornecedores

 Online



14 horas

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

Referência: 431

A elaboração e execução de contratos de compra e venda é crucial para evitar ambiguidades e proteger os interesses das partes envolvidas, contribuindo, assim, para a manutenção da confiança nas relações comerciais, garantindo que todas as transações sejam realizadas de maneira justa e transparente.

Este curso permite-lhe obter competências específicas sobre os aspetos jurídicos das compras para elaboração e/ou execução de contratos de compra e venda, eliminando riscos associados não só na redação do contrato mas também na interpretação, execução e extinção do mesmo.

### Destinatários



#### Para quem?

- Compradores e vendedores chamados a negociar ou a executar as cláusulas jurídicas dos contratos.



#### Pré-requisitos:

- Não aplicável.

### Percurso de aprendizagem

#### Sessão Formação - Presencial (2 dias / 14h00)

##### Noções Gerais

- O que é um contrato. Identificar vários.
- Tipos de contratos.
- O contrato de compra e venda.

##### A fase pré-contratual do contrato

- Proposta, receção, aceitação.
- Responsabilidade pré-contratual.

##### A formação do contrato

- Princípios gerais.

- Vícios na formação do contrato.
- Efeitos dos vícios na formação dos contratos.
- Mecanismos de prevenção de riscos na formação dos contratos.

### **Execução do contrato**

### **Extinção do contrato**

- Cumprimento Integral.
- Revogação.
- Caducidade.
- Dação em Cumprimento.
- Compensação.

### **O Contrato de Compra e Venda**

- Forma.
- Efeitos.
- Direitos e obrigações das partes.

### **As Cláusulas Contratuais**

- Cláusulas Contratuais Gerais.
- Cláusulas Contratuais Particulares.
- Cláusulas Proibidas. Efeitos.

### **O Incumprimento**

- Tipos de Incumprimento e como detetá-lo.
- Prevenção do Incumprimento – Garantias.
- Cláusula Penal.
- Resolução, Arbitragem, Cobrança.

### **Normas de Direito Internacional**

- Incoterms: Definição, enquadramento e importância.
- Os riscos nos contratos internacionais.



## **Objetivos**

No final da formação os participantes estarão aptos a:



- redigir contratos que incorporam todos os aspetos jurídicos e contratuais necessários e relevantes e proporcionadores de relações de fornecimento sem risco ou integrando, nos seus contratos, cláusulas que os minimizem;
- conhecer as especificidades das condições gerais de compra e de venda para adaptar às regras gerais de cada tipo de compra e/ou venda da sua empresa;
- conhecer as Cláusulas Gerais e Particulares dos Contratos de Compra e Venda, bem como, quais as que devem utilizar ou restringir nos contratos da sua empresa.



### **Métodos pedagógicos**

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.



### **Pontos fortes**

- Este curso dotará o comprador/vendedor dos conhecimentos jurídicos essenciais no âmbito da formação e execução dos contratos.
- Especial atenção para a eliminação dos riscos jurídicos associados à redação, interpretação, execução e extinção do contrato de compra e venda.



## Datas 2026 - Référence 431



Últimas inscrições



Realização garantida

De 18 mar a 19 mar

De 19 out a 20 out

## Distribuição e Logística

Os princípios e boas práticas de gestão de distribuição e logística

 Online



14 horas

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

Referência: 1361

Entregar depressa e bem os produtos aos clientes num contexto volátil e em rápida mudança é um desafio para qualquer organização que queira manter-se relevante e competitiva no mercado atual. As constantes evoluções tecnológicas, a crescente preocupação com a sustentabilidade, bem como os desafios inerentes a um mercado global, desafiam as empresas a otimizar de forma permanente os seus processos de distribuição e logística.

Explorar a complexidade da gestão de distribuição, desde os conceitos fundamentais até às estratégias avançadas, incluindo a distribuição intensiva, seletiva e exclusiva, otimizar o planeamento de rotas e a gestão de stocks, bem como explorar as últimas tendências e tecnologias na distribuição, como a automação e a sustentabilidade são, entre outros, os objetivos centrais deste percurso formativo.

O mercado é dinâmico, instável e mutante, e o curso Distribuição e Logística dá-lhe a oportunidade de desenvolver as suas competências para realizar mudanças rápidas e adequadas na sua organização, essenciais para entregar de forma eficiente melhores níveis de serviço.

### Destinatários



#### Para quem?

- Gestores de logística e operações, profissionais de supply chain, planeadores, gestores de armazéns e centros de distribuição, analistas e profissionais de distribuição, consultores e todos que trabalham em estratégia empresarial.



#### Pré-requisitos:

- Não aplicável.

### Percurso de aprendizagem

#### Sessão Formação presencial (2 dias / 14 horas)

##### Introduzir os conceitos base de Distribuição e Logística

- O que é Distribuição? Conceitos fundamentais e importância.
- Canais de Distribuição: Tipos e estratégias.
- Logística de Distribuição: Planeamento e operações.
- Tecnologia na Distribuição: Sistemas e automação.

##### Desenhar a o modelo e logística da rede de Distribuição

- Os desafios para a Distribuição acrescentar valor ao negócio.

- Os níveis de serviço e a política de serviço ao cliente.
- Estratégias de distribuição: Intensiva, seletiva e exclusiva.
- Estratégias de localização das instalações.

#### **Organizar os armazéns e a sua logística**

- Layout do armazém e fluxos de materiais.
- Equipamentos de movimentação e sistemas de armazenagem.
- Cross-docking e os seus benefícios.
- Estratégias de picking (onda, lote, zona).
- Tecnologias de rastreamento e gestão.

#### **Operar a logística da rede de Distribuição**

- Gestão da Supply Chain.
- Gestão de inventário e previsão de demanda.
- Estratégias de preços e promoção na distribuição.
- Gestão de stocks e armazenagem: ciclos de reposição, modelos pull.
- Uma abordagem Lean às operações de distribuição.
- Tecnologia na logística: automatização e sistemas
- Planeamento de rotas e transporte.

#### **Conhecer os desafios e tendências na Distribuição e Logística**

- Gestão de riscos na logística.
- Sustentabilidade e responsabilidade social na Distribuição.
- A logística inversa.
- O problema do last mile.
- Tendências futuras na Distribuição.

### **Questionário digital - Identificação dos desenvolvimentos realizados**

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

**Esclarecimento de dúvidas ou questões relacionadas com as temáticas abordadas para facilitar a transferência da aprendizagem para o contexto real de trabalho, reforçando os temas identificados no questionário digital.**

Simulação de caso(s) prático(s) visando a revisão e consolidação das aprendizagens.



#### **Objetivos**

No final da formação os participantes estarão aptos a:

- Compreender os fundamentos da distribuição e sua importância estratégica nos negócios modernos;
- Dominar as diferentes estratégias de distribuição, incluindo distribuição intensiva, seletiva e exclusiva;
- Aprimorar as competências em logística de distribuição, incluindo planeamento de rotas, gestão de stocks e armazenagem;
- Explorar as últimas tendências e tecnologias na distribuição, como automação, logística inversa e sustentabilidade;
- Aplicar as melhores práticas em estudos de caso e cenários do mundo real para resolver desafios de distribuição.



## 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 objetiva ao tema da distribuição e logística nas suas diferentes vertentes que permite aos participantes, através da compreensão da sua importância e variáveis, implementar melhorias nas organizações.

Formação com diversos exemplos, casos, modelos, boas práticas e ferramentas que, em conjunto com a troca de opiniões e experiências dos participantes, permite otimizar os modelos de distribuição e os processos de logística associados, e criar mais valor pela melhoria da disponibilidade e serviço, e pelo controlo e redução de custos.



## Datas 2026 - Référence 1361



Últimas inscrições



Realização garantida

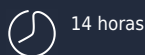
De 8 abr a 9 abr

De 9 nov a 10 nov

## 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

New

## Inteligência Artificial aplicada ao Procurement

Tirar partido da IA Generativa para otimizar as práticas de Procurement

 Online



7 horas

Preço : 685,00 € + IVA

Intra empresa : (desde) 2.550,00 € + IVA

Referência: 9637

A Inteligência Artificial Generativa está a transformar o setor de Procurement, oferecendo ferramentas que aumentam a produtividade, melhoram a tomada de decisão e otimizam processos críticos. Esta formação prática capacita profissionais de Procurement a integrar estas tecnologias no seu dia a dia, com foco em eficiência, negociação inteligente e gestão de riscos.

### Destinatários



#### Para quem?

- Todos os profissionais responsáveis pela área de compras que pretendam integrar a Inteligência Artificial nas suas práticas do dia a dia.



#### Pré-requisitos:

- Os participantes devem dispor de acesso à Internet e de um computador ou tablet que lhes permita explorar as diferentes ferramentas de IA utilizadas ao longo da formação e uma conta no ChatGPT ou em qualquer outra plataforma de IA Generativa.

### Percurso de aprendizagem

#### Fundamentos e Ferramentas de IA para Procurement

- Introdução à IA generativa: conceitos e potencial.
- Principais ferramentas de IA aplicáveis ao Procurement.
- Benefícios e desafios da integração da IA nos processos de compras.

#### Aplicação da IA nas Etapas do Processo de Procurement

- Utilização da IA nas fases de sourcing, compra e gestão de fornecedores.
- Automatização de tarefas e processos recorrentes.

#### Criação de Prompts e Consultas para Maximizar a Eficiência

- Técnicas para escrever prompts eficazes.
- Construção de consultas específicas para tarefas de Procurement.
- Apresentação do método DIALOG para resultados concretos.

#### Aplicações Práticas da IA no Procurement

- Análise de portefólio de fornecedores com IA para identificar oportunidades de redução de custos.
- Preparação de estratégias de negociação baseadas em dados gerados pela IA.
- Automação da redação de ordens de compra e contratos.

## Implementação e Governança da IA em Procurement

- Avaliação das necessidades organizacionais para adoção da IA.
- Seleção e integração das ferramentas mais adequadas.
- Práticas éticas e seguras: mitigação de viesamentos, confidencialidade e conformidade.



### Objetivos

- Compreender os conceitos fundamentais da IA generativa e o seu impacto no Procurement.
- Aplicar ferramentas de IA para otimizar as etapas do processo de compras.
- Desenvolver competências para criar prompts eficazes e consultas que aumentem a eficiência.
- Implementar práticas seguras e éticas no uso da IA em Procurement.



### Pontos fortes

- Aplicação prática das competências em contexto reais de trabalho, combinando os benefícios da aprendizagem em grupo com atividades individuais para uma maior eficácia.
- Abordagem fortemente prática, com exercícios hands-on que permite aos participantes aplicar os conceitos adquiridos de forma imediata.
- Elaboração de um plano de ação no final da sessão, que orienta a implementação de estratégias para reforçar áreas de desenvolvimento e consolidar competências-chave.
- Formação elegível para 7 PDUs na área Power Skills, contribuindo para a manutenção das certificações PMP® ou PgMP®.



## Datas 2026 - Référence 9637



Últimas inscrições



Realização garantida

De 3 mar a 4 mar

De 8 set a 9 set

