

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 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, efetuam atos de compra.



Pré-requisitos:

- Não aplicável.

Percorso 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 caraterizar 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 descurar 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.

Percorso de aprendizagem

Sessão Formação presencial - 1^a 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 - 2^a 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

- Cláusulas 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;
 - Entreposto 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

Percorso 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.

Percorso 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).

Planejar 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 comprehensivo com o ERP (Enterprise Resource Planning).

Planejar 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.

Percorso 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 planejamento de stocks eficiente

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

Percorso 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.

Percorso 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.

Planejar 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

Percorso 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 apoia-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

 14 horas

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.

Percorso 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

Percorso 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 apoia-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 descurar 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.

Percorso 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.

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:

- 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

Percorso 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.

Percorso 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

- Cláusulas 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;
 - Entreposto 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 selecionar a regra que no balanço dos direitos e obrigações mais interessam à organização e seu cliente ou fornecedor.



Métodos pedagógicos

Percorso 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 á 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 planejar com assertividade e eficiência, impulsionando o nível de serviço

 Online



14 horas

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 planejar 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 optimizar 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.

Percorso 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).

Planejar os materiais com o MRP

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

Planejar 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;
- Planejar materiais e recursos de forma mais holística e integrada;
- Contribuir para o desenvolvimento de estratégias empresariais inovadoras e diferenciadoras.



Métodos pedagógicos

Percorso 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 aspectos jurídicos das compras

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

 Online



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 aspectos 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.

Percorso 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 aspectos 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.

Percorso 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: Planejamento 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

Percorso 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



14 horas

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.

Percorso 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

Percorso 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 agrupa 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 optimizam 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.

Percorso 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 enviesamentos, 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

