

Análise Econômico - Financeira em Compras

Análise de prazos de pagamentos; Fluxo de Caixa; Ciclo financeiro; Formas de pagamento: à vista ou a prazo; Análise de financiamento de grandes compras; Identificação e classificação de investimentos de capital; Elaboração dos fluxos de caixa de uma proposta de compra/investimento; Métodos de avaliação de investimentos de capital; Estratégias financeiras de empresas associadas a compras; Premissas orçamentárias; Descrição e elaboração das peças orçamentárias: orçamento de compras alinhadas ao planejamento estratégico. Aspectos de controle e análise orçamentária.

Compras 4.0: Transformação Digital e Estratégias

A transformação digital: Modelagem de decisões automatizadas em processos de aquisição. Os impactos do Machine Learning & Inteligência Artificial nos processos de compras. Tecnologias para compras 4.0. RPA (Robotic Process Automation) aplicado em Compras, Big Data, IOT Internet das Coisas, Computação em Nuvem.

Compras Internacionais

Sistemática de comércio exterior importação e exportação. Custos em comércio exterior: importação e exportação; operações cambiais; incoterms. Operadores logísticos. Legislação aduaneira.

Gestão de Contratos e Licitação

Licitação: Conceitos e princípios; legislação aplicável. Modalidades de licitações e contratos; Dispensa e inexigibilidade; Instrumentos convocatórios; Habilitação; Classificação; Procedimento e sistemas de preços; Contratos administrativos. Contratos em geral: aspectos técnicos, comerciais, financeiros, contábeis e legais. Apresentação formal dos contratos. Contratos no Código Civil. Ferramentas da gestão de contratos. Atualização da legislação e alterações importantes da área. Discussão de casos concretos.

Gestão de Custos e Formação de Preços

Fundamentos da Gestão de Custos e Formação de preços; diferenciação entre gastos e desembolso; investimento, despesas, custos e perdas; Material direto; Mão de obra direta; Custos indiretos; Custos fixos e variáveis; mark-up; formação do preço de venda; Ponto de equilíbrio contábil, econômico e financeiro; Efeito dos impostos sobre custos e preços; Diferenciação entre preço e valor; Formação de preços: aspectos quantitativos e qualitativos.

Gestão de Processos

Processos: conceitos e características. Principais modelos e tipos de processos. Estrutura, gestão e trabalho a partir de processos: integração e interdependência. Metodologia e desenvolvimento de gestão de processos.

Gestão de Projetos em Compras

Definição de projeto, programa, portfólio. Áreas do PMBOK. Planejamento do escopo. Planejamento do tempo. Planejamento de Riscos. Planejamento de custos. Planejamento da qualidade. Relações entre tempo, custo e qualidade.

Gestão de Transporte

O sistema de transporte. Modal de transporte: Ferroviário, rodoviário, aéreo, hidroviário, dutoviário. Transporte próprio ou terceirizado? Custos de transporte. Os intervenientes nos sistemas de transportes. Roteirização e redes de distribuição. Nível de serviço.

Gestão e Desenvolvimento de Fornecedores

Gestão de fornecedores: estratégia e competitividade. Avaliação e seleção de fornecedores. Desenvolvimento de fornecedores. Performance e avaliação de desempenho de fornecedores. Critérios e indicadores. Segmentação e relacionamento com fornecedores. Parcerias e alianças estratégicas. Práticas e tecnologias aplicadas à gestão de fornecedores. Supplier Relationship Management (SRM).

Gestão Estratégica de Estoques

Gestão estratégica dos estoques. Estratégias para redução dos estoques. Tecnologias aplicadas à gestão dos estoques e almoxarifados (CPFR, VMI, WMS, CPFR). Classificação ABC e estratégias para implementação. Custos de estoques. Sistemas de controle e reposição dos estoques. Dimensionamento de estoques de segurança. Gestão do cadastro de materiais. Previsão e gestão da demanda. Métodos quantitativos de previsão da demanda.

Inovação e Modelagem de Negócios

Apresentar e discutir conceitos de inovação (cultura, tipos, processos) e os modelos de gestão da inovação. Avaliar os impactos estratégicos da inovação no desempenho das firmas e suas aplicações nos modelos de negócios do mundo corporativo. Apresentar, discutir e simular técnicas de modelagem de negócios em diferentes contextos organizacionais. Apresentar diferentes padrões de modelos de negócios. Apresentar e discutir possíveis estratégias e abordagens para otimização de modelos de negócios.

Liderança e Competências Gerenciais

Liderança, conceitos e aplicações. Usos e benefícios da análise do perfil comportamental. Modelo DISC para análise comportamental. Características Dominantes e suas combinações no DISC. Estratégias de negociação em contexto de mudanças. Consideração dos perfis comportamentais nas estratégias de negociação. Competências Gerenciais; Percepção e Comunicação; Motivação; Liderança; Desenvolvimento de Equipes; Mudanças Organizacionais; Poder, Política e Conflito.

Logística Empresarial e Cadeia de Suprimentos

A cadeia de suprimentos e a logística empresarial. Princípios da logística empresarial; principais componentes de um sistema logístico típico; principais atividades de suprimento e de distribuição; principais atividades de controle do sistema logístico. Princípios da cadeia de suprimentos; O Supply Chain Management - SCM; Abordagens tradicional e contemporânea das cadeias de suprimentos; Tipos de cadeias de suprimento; principais fatores, objetivos e desafios do SCM.

Negociação Estratégica em Compras

O que é negociação. Conceituações. Negociação em compras; O papel da negociação em compras; Abordagens da negociação. Habilidades de negociação. Como tirar o máximo proveito da negociação. Processo de negociação. Negociação para compras coletivas. Processo decisório na negociação. Negociação por competição x cooperação. Cumprimento das legislações que afetam os negócios.

Strategic Sourcing

Gestão estratégica de compras. Evolução dos estágios da compra estratégica. Compras estratégicas como apoio ao negócio. Metodologias de Strategic Sourcing, Custo de Propriedade - TCO (Total Cost of ownership), Spend analysis ou análise de dispêndio, Matriz de Kraljic, Matriz 5 forças de Porter, Compras centralizadas x descentralizadas. Make or buy. Parcerias e alianças estratégicas. E-procurement. World Class Procurement. Outsourcing. Compras coletivas. Compras por categorias. Portais de compras, Leilão reverso. Contratos de fornecimento (compra programada). Gerenciamento de riscos em compras.