

FORMAÇÃO EM SUPPLY CHAIN

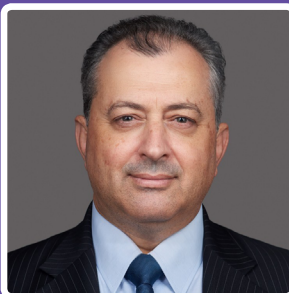
Logística

Compras

Operações

GESTÃO DE PROCUREMENT - 4ª PARTE

PROCUREMENT AS A VALUE DRIVER IN THE ORGANIZATION



FORMADOR: ANTÓNIO BARBETA

Highly strategic and internationally accomplished.

Director, with 20+ years' experience in optimizing & multi-billion procurement and supply chain operations and building world-class lean manufacturing capabilities for major global brands Aeronautical, Shipping, Automotive, Electronics, and Consumer sectors.

Shapes procurement and supply chain organizations to enhance competitive advantages, while streamlining operations through rationalization of suppliers, renegotiation of contracts, and positioning organizations as a customer of choice. Recognizing the importance of investment to drive forward strategic growth, has headed up major CAPEX investment programs from business case through to delivery, including new product innovations and factories which have realized double-digit YoY growth.

Cursos/Workshops Inter-Empresa estruturados e construídos à medida, realizados em formato LIVE-TRAINING.

> GESTÃO DE PROCUREMENT - 4ª PARTE

PROCUREMENT AS A VALUE DRIVER IN THE ORGANIZATION

SINOPSE

Uma introdução aos conceitos, processos e técnicas de Compras, Procurement e gestão de cadeias de valor, como processos chave para adicionar valor às organizações.

OBJETIVOS GERAIS:

- > Consolidar conhecimentos básicos e terminologia de compras e procurement, e a sua aplicação na geração de valor;
- > Consolidar conhecimentos básicos sobre cadeias de fornecimento e valor;
- > Consolidar conhecimentos dos vários processos compras, procurement e gestão de cadeia de valor;
- > Definição de termos e onde e como se aplicam os conceitos básicos;
- > Obter conhecimentos básicos sobre gestão de categorias, análise de mercados fornecedores e componente preço, custo e valor.

METODOLOGIA

- > Workshop teórico com exemplos
- > Brainstorming
- > Leitura recomendada

PROPOSTA DE TEMPO DE ACÇÃO

- > 6 horas

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

Stakeholder Management

- > Definition of stakeholders (Definição de stakeholders)
- > Levels of support (Nível de Suporte)
- > Stakeholder maps (Mapas de stakeholders)
- > Managing stakeholders expectation (Gerir expectativas de stakeholders)
- > Stakeholder planning (Planeamento de Stakeholders)
- > Internal sales process (Processo interno de vendas)
- > Balancing Advocacy inquiry (Inquérito de Equilíbrio de Advocacia)
- > Dysfunctional behaviors in stakeholder management (Comportamento disfuncional na gestão de stakeholders)
- > Defending and resolving diversions (Resolução e defesa de divergências)

Risk Management

- > Risk Management Process (Processo de Gestão de Risco)
- > Supply Chain risks (Riscos na Cadeia de Abastecimento)
- > Enterprise risks (Riscos Empresariais)
- > Defining Risks (Definir e gerir riscos vs problemas)
- > Organisational attitudes to risk (Atitudes operacionais para o risco)
- > Risk Pyramid (Pirâmide de Risco)
- > Risk management framework (Quadro de Gestão de Risco)
- > Risk management- treating risks (Tratamento de riscos)
- > Internal and external risk analysis (Análise interna e externa de risco)
- > Risk analysis process (Processo de análise de risco)
- > Risk Register (Registo de riscos identificados)
- > Strategic risks and respective sources (Riscos estratégicos e respectivas origens)
- > Tool Box for risk analysis (Caixa de ferramentas para análise de risco)
- > SRM - Strategic Risk Management Framework (Quadro estratégico de gestão de risco)
- > Developing Corporate risk profile (Desenvolvimento do perfil de risco corporativo)
- > Practice of strategic risk management (Prática de Gestão estratégica de risco)

flow

training academy

flow ...

Ao acreditar na atualização profissional como forma das pessoas e das empresas evoluírem mais rapidamente, a Flow Training Academy aposta em workshops sólidos, muito práticos e flexíveis.

Desenhados a pensar nas necessidades de formação dos profissionais de supply chain e nas solicitações das empresas, os nossos workshops visam dotar os profissionais de mais conhecimento, que lhes permita de forma competitiva e diferenciadora, vencer os novos desafios.

ASSEGURAR que os nossos clientes possam:

- > Melhorar o desempenho das operações do próprio negócio pela via da inovação;
- > Garantir que os produtos e serviços prestados pelos parceiros da Cadeia de Abastecimento são sustentáveis;
- > Trabalhar colaborativamente com os seus parceiros para aumentar a eficiência e a competitividade.



SAIBA MAIS EM:

www.supplychainmagazine.pt/flow/

flow@supplychainmagazine.pt

Logística

Compras

Operações