

FORMAÇÃO EM SUPPLY CHAIN

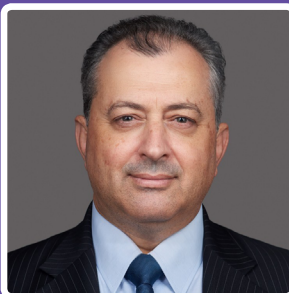
Logística

Compras

Operações

GESTÃO DE PROCUREMENT - 2ª 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 - 2ª 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

Suppliers

- > The psychology of the supplier (A psicologia do fornecedor)
- > Unique selling points (Pontos de Venda Únicos)
- > Decision Making Units (Unidades de Decisão)
- > Knowing the customer (Conhecendo o cliente)
- > Closing techniques (Técnicas de fecho)

Fundamentals of Tendering

- > Sourcing routes (Métodos e Formas de Abastecimento)
- > Enquiry checklist (Lista de verificação de inquérito)
- > Supply positioning and choice of sourcing method (Posicionamento de fornecimento e escolha de método de pesquisa e abastecimento)
- > Select process and variants (Processo de seleção e suas variantes)
- > Collaboration critical success factor (Factores críticos de sucesso de colaboração)
- > Supplier qualification process (Processo de avaliação e qualificação de fornecedores)
- > RFI - Request for information (Pedido de Informação)
- > Finding suppliers - bidder list (Pesquisar e encontrar fornecedores)
- > RFX Process - RFI; RFP; RFQ (Processos para pedido de informações, compras e cotações)
- > Buyer aims and potential issues (objetivos do comprador e possíveis potenciais problemas)
- > Supplier Communication (Comunicação com fornecedores)

Suppliers Appraisal

- > Supplier appraisal in the Procurement Cycle (Avaliação de fornecedores dentro do ciclo de procurement)
- > Reasons for appraising suppliers (Razões e Objetivos para avaliação de fornecedores)
- > Key principles of appraisal criteria (Princípios chave no critério de avaliação de fornecedores)
- > Supplier evaluation and criteria (Avaliação de fornecedores e critérios usados)
- > Supplier Approach summary (Resumo de abordagem a fornecedor)

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