

Procurement – Negociação, Contratação e Gestão de Contratos



Ref^a PT404

DESTINATÁRIOS

Empresários, Dirigentes, Directores, Quadros Superiores, Chefes de Projecto e Técnicos que desejam actuar na área de *Procurement* e particularmente na Gestão de Contratos de *Engineering*, *Procurement & Construction*, em Empresas Privadas e Organismos Públicos

DURAÇÃO

12 horas (2 dias)

METODOLOGIA

O curso terá uma componente teórica, sobre as principais operações de *procurement* com destaque na negociação, contratação e gestão de contratos.

Procurement: Negociação, Contratação e Gestão de Contratos

Decorrente da crescente globalização dos mercados as organizações estão sujeitas a uma maior exigência na racionalização, organização e flexibilidade de processos para satisfazer prazos mais curtos e preços mais competitivos.

Neste contexto, o *Procurement* é um instrumento determinante para o sucesso das Empresas e das Organizações, nomeadamente ao nível da Negociação, Contratualização de Parceiros de Negócio e Monitorização e Gestão de Contratos de produtos e/ou serviços.

OBJECTIVOS

Desenvolver os Colaboradores e Técnicos, com o conhecimento sobre a importância do *procurement*, técnicas de negociação e contratualização e monitorização de contratos para a cadeia de produção e de logística das Empresas.

Procurement – Negociação, Contratação e Gestão de Contratos



CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

Módulo 1: **Introdução ao Procurement**

- * Globalização e Competitividade dos Mercados;
- * A importância da fidelização de Fornecedores e Parceiros de Negócio.

Módulo 2: **O Processo de Procurement nas Organizações**

- * *Procurement* – Definição, Conceitos e Objectivo(s)
- * Os Macro-Processos / actividades na Gestão do *Procurement*;
- * Abordagem ao RFP (*Request for Proposal*);
- * Disponibilização de ferramenta em Excel para análise de suporte / *benchmark*.

Módulo 3: **Negociação**

- * Princípios básicos de Negociação;
- * Factores internos/externos relevantes no âmbito do Processo Negocial.
- * As Fases da Negociação;
- * Estratégias e táticas negociais;
- * Características / Perfil do Negociador
- * Caso Prático (simulação).

Módulo 4: **Contratos**

- * Os Macro-Processos na Gestão de Contratos
- * Legislação e Standards na Elaboração de Contratos
- * Monitorização de Contratos de Produtos e/ou Serviços
- * Exposição de Caso Prático.

Avaliação e fecho.