



CAPACITAÇÃO
EM GESTÃO DE COMPRAS

Capacitação em Gestão de Compras

Em sua 31ª edição, esse é um curso pioneiro na formação de negociadores estratégicos com foco em compras.

Ministrado por especialistas atuantes no mercado, a Capacitação em Gestão de Compras trata de diversos temas vividos pelo profissional no seu dia-a-dia, como estratégia de suprimentos, planejamento e logística, gestão do capital humano e melhores práticas em seleção de fornecedores.

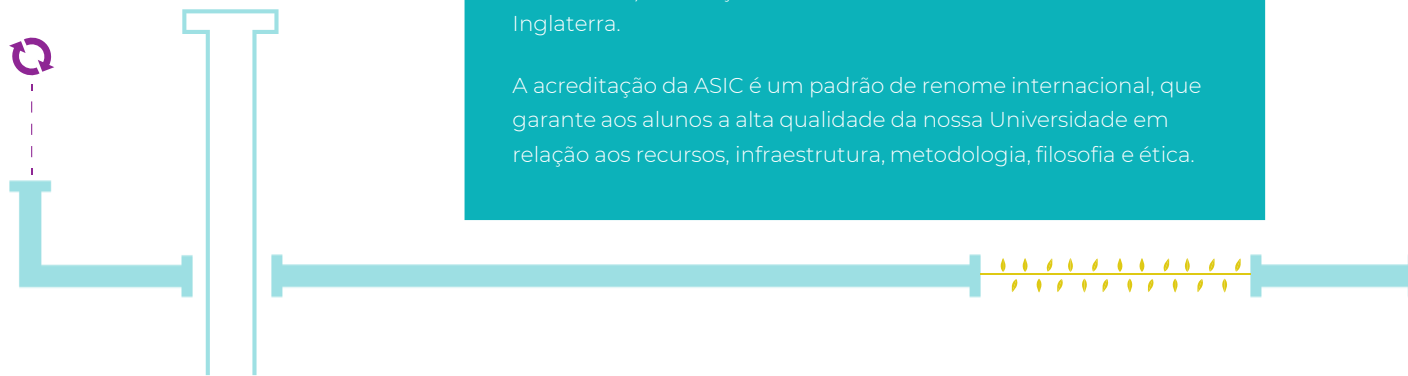


RECONHECIMENTO



Nosso curso possui reconhecimento global, pois é certificado pela ASIC (Accreditation Service for International Schools, Colleges and Universities) Instituição com sede em Stockton-on-Tees, na Inglaterra.

A acreditação da ASIC é um padrão de renome internacional, que garante aos alunos a alta qualidade da nossa Universidade em relação aos recursos, infraestrutura, metodologia, filosofia e ética.



Datas e locais 2021



INTENSIVO

5 dias – Segunda a Sexta
Horário:
8h30 às 18h00

SÃO PAULO
Inícios 20.09

RIO DE JANEIRO
Inícios 27.09

BELO HORIZONTE
Inícios 04.10



NOTURNO

Segundas e Quartas.
Horário:
19h15 às 22h30

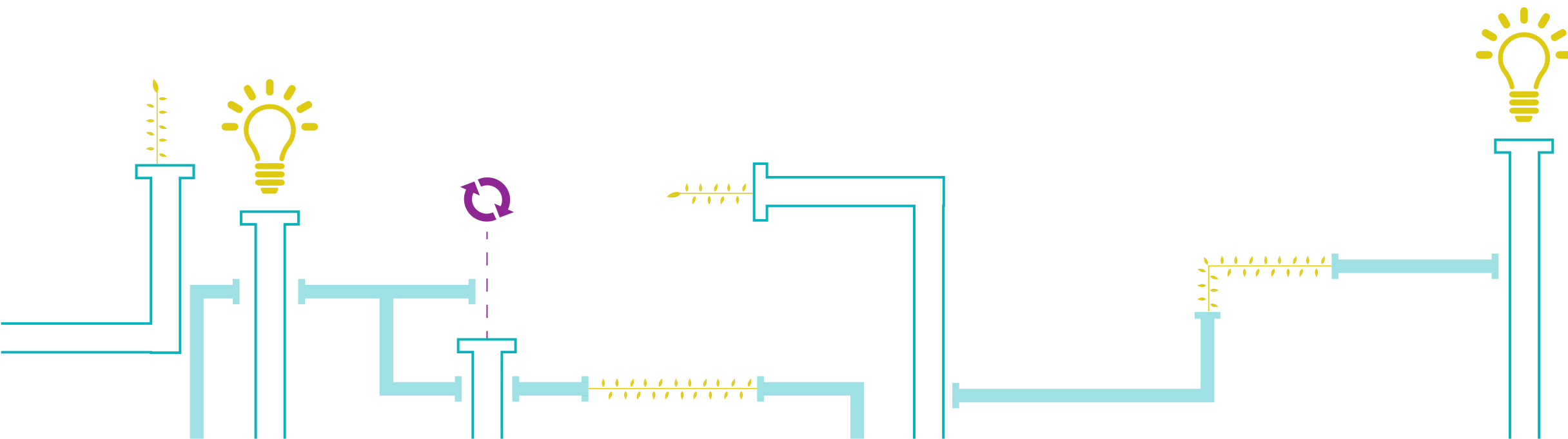
SÃO PAULO
Em breve



ONLINE

Terças e Quintas.
Horário:
19h15 às 22h30

ONDE VOCE ESTIVER!
Início 20.09



Um programa que faz a diferença

PERSPECTIVAS E ESTRUTURA DE COMPRAS

- A importância da área de compras dentro do negócio: tática X estratégia.
- Compras como agente de aceleração dos resultados da empresa.
- Estabelecendo as interfaces internas necessárias para sustentar a estrutura do departamento.

PROCESSO DE STRATEGIC SOURCING

- Qual é o processo de Strategic Sourcing utilizado em sua empresa?
- Como estruturar um processo de compras para adquirir produtos, serviços e bens de capital de forma estratégica?
- Analisando o mercado de atuação a partir das 5 forças, Porter e as 6 forças do PESTAL
- Utilizando análise SWOT para compreender o posicionamento estratégico da área de compras nos mercados de aquisição.
- Construindo a Matriz Kraljic para estabelecer os fatores críticos de sucesso da carteira de fornecedores.
- Estendendo a análise para a visão do fornecedor e análise dos 16 quadrantes.
- a serem trabalhadas através da Matriz de Priorização

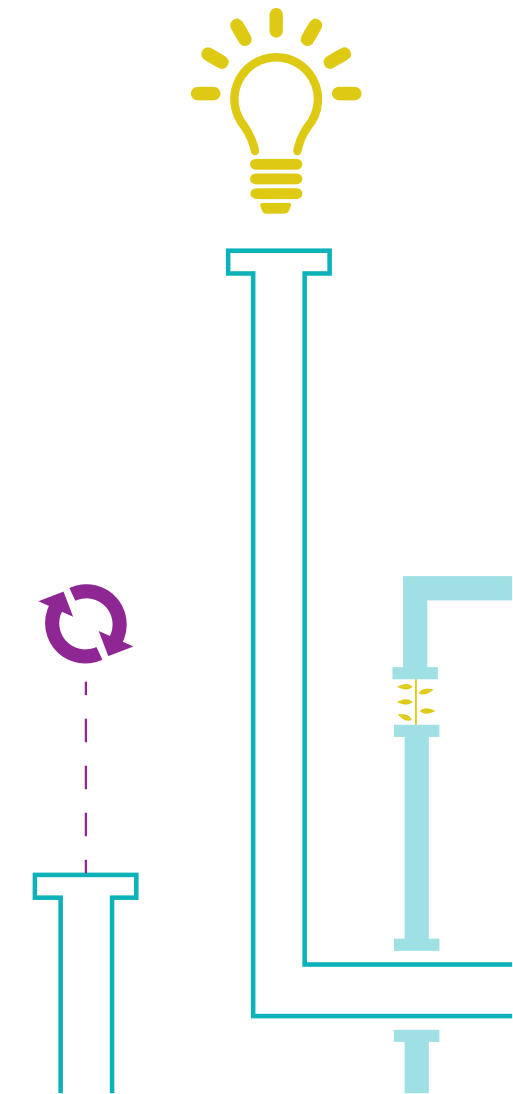


FERRAMENTAS DE OTIMIZAÇÃO DE PROCESSOS

- O fluxo de aprovação pelo ângulo da eficiência.
- Ganhando produtividade no escopo e especificação.
- Gestão do tempo como catalisador de processos.
- Priorização e terceirização como ferramentas estratégicas para melhorar as entregas da área de compras.

FERRAMENTAS DE GESTÃO DE FORNECEDORES

- Escolhendo e definindo métricas para avaliar e gerenciar a carteira de fornecedores.
- Como usar o Key Account Manager como tática de relacionamento com fornecedores estratégicos.
- Como desenvolver contratos eficientes que facilitem a gestão.
- 7 passos para a construção de um SLA - Service Level Agreement.
- Melhorando o relacionamento e os custos através de um programa eficiente de SPM - Supplier Performance Management.
- Desenhando um programa de relacionamento com fornecedores (SRM) a partir da categorização da carteira.
- Usando o SRM como driver de inovação.

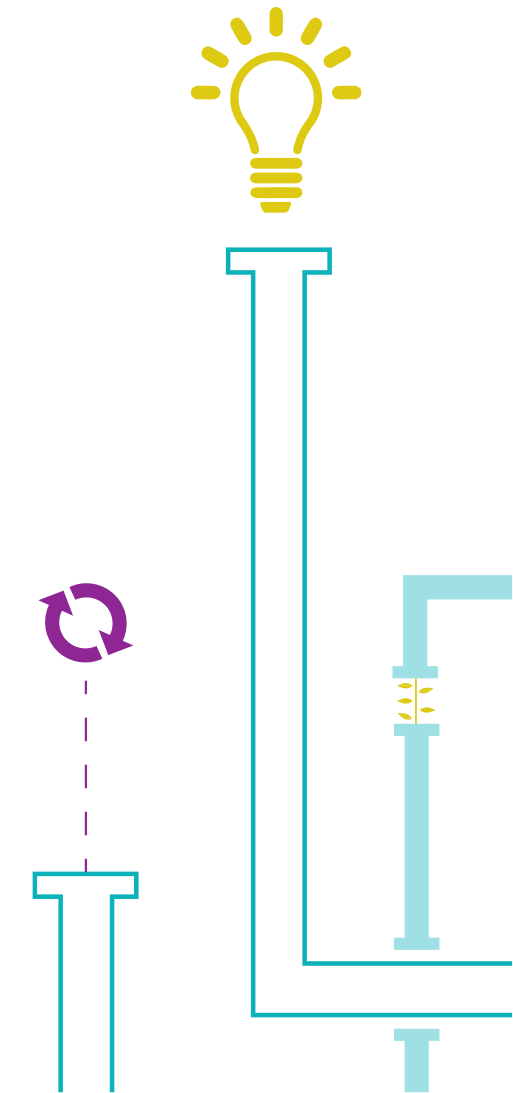


FERRAMENTAS DE GESTÃO EM COMPRAS

- Conhecendo e aplicando os principais KPIs de compras utilizados no mercado.
- Definindo os KPIs que a área de compras deve usar na empresa.
- Ferramentas práticas para entender os requerimentos do negócio e desenhar a estratégia de compras.
- Analisando as oportunidades de saving através da aplicação de um mix de várias formas de sourcing.

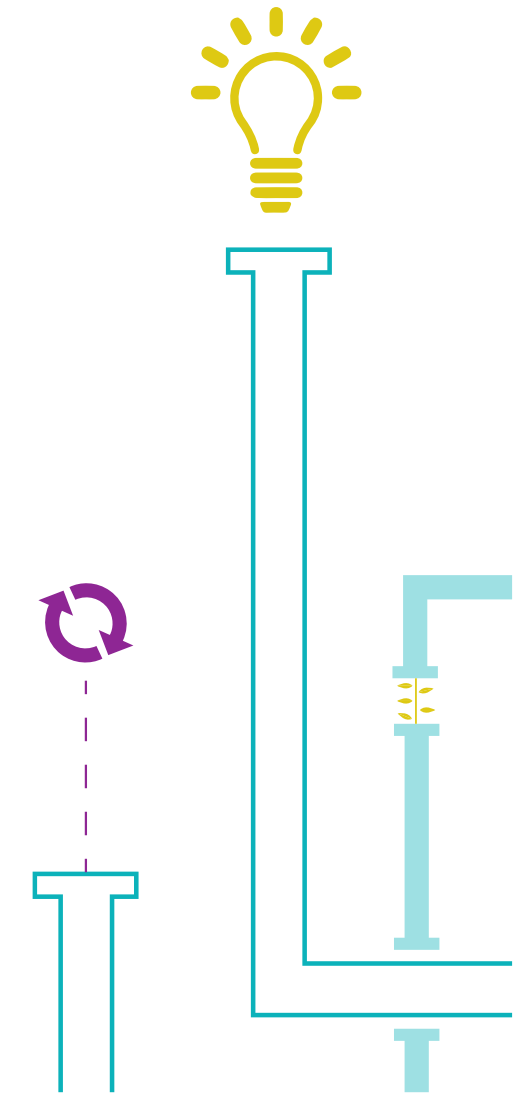
FERRAMENTAS DE NEGOCIAÇÃO

- Como você planeja uma negociação?
- Entendendo os quadrantes da Janela de Johari
- Explorando a análise de custos para otimizar o resultado da negociação.
- Compreendendo todos os custos envolvidos na aquisição e evitando surpresas com custos invisíveis a partir da análise do TCO - Total Cost of Ownership.
- Analisando a estrutura de custos do fornecedor.
- Explorando o Cost Breakdown na negociação.



NEGOCIAÇÃO

- Identificando e elencando os principais atributos negociáveis de um produto ou serviço a ser adquirido.
- Definindo a elasticidade do preço de compra, incluindo objetivos, valores mínimos e máximos.
- Fixando valores de ancoragem.
- Como se preparar para receber as primeiras ofertas.
- Evitando conflitos e cultivando o relacionamento desde o início da abordagem.
- Lidando com fornecedores que não têm (ou dizem não ter) autoridade para decidir.
- Como se posicionar em relação ao poder de autoridade.
- A atuação em dupla em uma negociação: como trabalhar esse recurso no lado de compras e como identificar se o vendedor não está o utilizando com você.
- Truques para trabalhar com concessões, reciprocidades e favores.
- Lidando com impasses.
- Evitando cair na armadilha de acreditar em informações plantadas pela outra parte.
- Dividindo a diferença do valor: armadilha ou oportunidade?
- Aplicando a tática da Revogação quando o vendedor não chega aos valores que você possui.
- Técnicas de defesa contra tentativas de vendas adicionais após o acordo já ter sido fechado.
- Defesas contra artimanhas não éticas dos vendedores.
- Pontos de pressão em uma negociação: métodos para se ter controle sob o tempo, informação e decisão.
- Lidando com o dilema do "Ultimato": como testá-lo antes de aceitá-lo.



A cada aula uma nova experiência

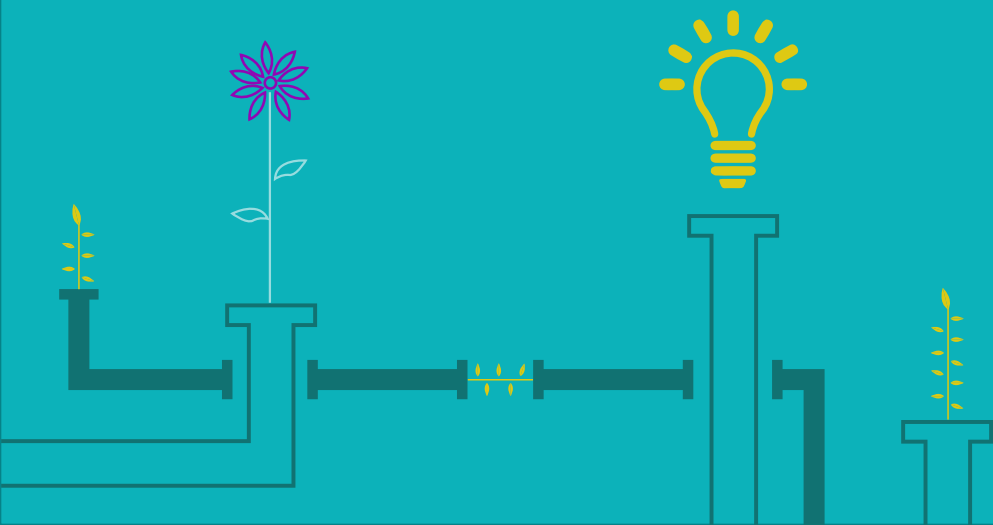
Ao entrar na Live sua visão sobre o que é estudar nunca mais será a mesma.

O ambiente **descontraído** e com **muita personalidade** estimula a troca de ideias e o networking!

A qualidade e o cuidado no planejamento das aulas torna o seu aprendizado mais **aplicável** e **atual**.

Além disso, os professores são alocados de acordo com a satisfação dos alunos no **LiveOctopus**, nosso sistema exclusivo de inteligência artificial.

Conheça nossos formatos Presencial e Online (ao vivo).



Depoimentos

“Ótimo conteúdo e a troca de conhecimentos com os profissionais de outras áreas.”

Edvaldo José Dias - Fiat

“O curso foi excelente, conseguiu através de recursos visuais e dinâmicos, passar informações importantes para minha profissão.”

Gustavo Borali - Scania

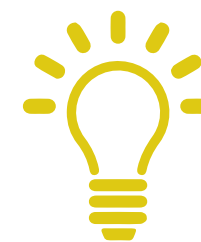


“Excelente palestrante, com total domínio no conteúdo. Material utilizado de ótima qualidade.”

Elizangela Macedo - CAF

“Excelente curso! Professores capacitados e ambiente agradável!”

Tiago Padovani SKF



Nosso time é fera!



CARLOS MONTAGNER

O Prof. Montagner simplesmente preenche todos os requisitos do Inbrasc: apresenta ótima dinâmica, oratória exemplar, além possuir uma experiência inquestionável. Ocupou anteriormente o cargo de Diretor de Supply Chain da Danone, Gerente de Logística do Baxter Healthcare, Diretor de Supply Chain na Brasfrigo e Gerente de Operações na Revlon.



CÁSSIO RICCI AZEVEDO

Carreira de 20 anos em empresas como Sadia, Kraft Foods, Colgate-Palmolive, Nestlé e Santher. Possui uma dinâmica marcante em sala de aula e é coautor dos módulos de negociação do Inbrasc.



CLÁUDIO MARCOS FERREIRA

Ampla experiência em sourcing, inteligência e cost drivers. Trabalhou em empresas como Unilever, Danone e Cargill. Atualmente, é Senior Procurement Manager da PepsiCo. Possui pós-graduação em Administração e MBA em General Management.



DAVID DE CARVALHO

Atua há mais de 30 anos em Compras, Logística, Operações Industriais e Serviços. Traz em sua bagagem experiência nos setores automotivo, construção e químico. Atuou anteriormente como Diretor de Supply Chain na Tower Automotive, Gerente de Compras na Camargo Corrêa e Diretor de Compras e Operações da Valeo.



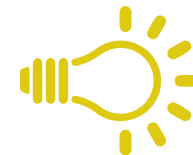
CLAUDIO PIOVACARI

Especialista em Compras. Atuou como CPO na Comgás entre outras posições de gestão nas áreas de Planejamento e Gestão de Contratos. Nos últimos anos tem se dedicado a projetos de consultoria estratégica em Sourcing e Procurement para empresas de grande porte locais e globais de diversos segmentos.



EDUARDO MULTARI

Executivo de Compras, com mais de 15 anos de experiência na indústria farmacêutica, atua nas áreas de Compras e Logística internacional, lidera equipes regionais e do Brasil com foco nas categorias indiretas de serviços e produtos de marketing. Engenheiro de Produção com MBA de Gestão Empresarial, acumula também experiência como Diretor Regional de Sourcing na Merck.





JORGE GALVÃO

Prender a atenção do aluno do começo ao fim com uma experiência marcante. Esse é o lema do Prof. Galvão, que possui carreira internacional focada no desenvolvimento de produtos e serviços, com passagem pela China, Alemanha, Espanha, França e EUA. Atuou nos segmentos de alimentos, farma, cosméticos e moda.



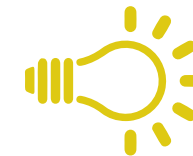
WALTER SOUBIHE

Atuou como Diretor de TI na Bunge Brasil e Gerente Geral de TI na Votorantim, onde implantou um dos maiores projetos de ERP do país. Walter também exerceu funções de gestão de Supply Chain na Nitroquímica e na Accenture. É formado em engenharia com MBA em Supply Chain.



WILLIAM JULIANO

Com Bacharelado em Engenharia de Produção e MBA em Negócios Internacionais, William possui mais de 23 anos de experiência nas áreas de negócios e tecnologia da informação. Atualmente é sócio-diretor da Kick Off Consultores Associados, e passou por cargos como CIO na GE Plastics South America e Global CIO de Shared Services nos.



O Board que aposta na Inbrasc

Ao todo, contamos com 20 executivos, VP's e diretores de grande empresas, que têm a missão de trazer o que há de novo no mercado para ser explorado em sala de aula.

PRESIDENTE

RICARDO RUIZ RODRIGUES

Diretor de Logística

magazineluiza

VICE-PRESIDENTE

DEMerval MARTINS

Ex-Diretor de Supply Chain e Administração



MEMBROS

ANGEL IBANEZ

Diretor de Suprimentos



CLAUDIO MARQUES

Head of Procurement Brazil



EDUARDO MULTARI

Diretor de Compras LATAM



FABRÍCIO SOSIGAN

Diretor de Supply Chain



JOÃO FABIO SILVA

Ex-Diretor de Supply Chain

LOCK

JOÃO FELIPE SOUZA

Sr. Director, Procurement



LEANDRO STUMPF

Diretor de Supply Chain

Telefónica

MIGUEL GALETI

Head of Strategic Sourcing

Google

PAULO LEÔNIDAS

Diretor Executivo de Supply Chain

COTY
BEAUTY. LIBERATED

ROGÉRIO ANDRADE

LATAM CS Product Supply Head



SÉRGIO BELISÁRIO

Diretor de Operações e Supply Chain



Carolina Candido

 carolina.candido@live-university.com

 (11) 3302-9292

 Inbrasc.liveuniversity.com

 [/liveuniversity](https://www.facebook.com/liveuniversity)

 [Live University](https://www.linkedin.com/company/live-university)

 [Live University](https://www.instagram.com/liveuniversity)