

# TÉCNICAS DE ADMINISTRAÇÃO DE COMPRAS – 20h

## **PRÉ-REQUISITOS:**

Ensino superior e/ou Profissionais da área.

## **OBJETIVO:**

Capacitar os profissionais a ter uma visão integrada das atividades envolvidas no processo de compras, identificando as variáveis que tornam a administração de compras uma tarefa essencial para a competitividade empresarial;

Fornecer as técnicas e as novas tecnologias/tendências que permitam aprimorar o processo de compras e identificar os pontos de mudança nos processos tradicionais de compras possibilitando que a organização incremente sua competitividade e lucratividade.

## **PÚBLICO-ALVO:**

Administradores, comerciantes, varejistas, Supervisores, Encarregados, chefes, coordenadores, gerentes, compradores, universitários, comunidade e todos os envolvidos na área de materiais.

## **METODOLOGIA:**

Ensinar a prática do planejamento de compras, bem como a formação de preços e a lucratividade em uma negociação eficiente, com a participação ativa dos participantes, com recurso a trabalhos de grupo, exercícios práticos, com simulação de situações concretas da realidade do dia-a-dia.

## **EMENTA:**

### **1. Apresentação**

### **2. Desenvolvendo Fornecedores**

- Procurando Fornecedores;
- Avaliação comercial (Preço, Condição de Pagamento, Estrutura física, Serviços Pós-Venda, Informações de mercado, Aprovação de Amostras, Early supplier involvement, EDI, VMI, Insurable Quality);
- Avaliação de Qualidade;

- Avaliação financeira (Último balanço, Contrato Social com última alteração, Certidão negativas: Sefaz, CEF, INSS, Receita Federal);
- Negociação de Contratos.

### **3. Avaliação e Monitoramento de Fornecedores**

- Kanban e Just-in-time (conceitos, benefícios, riscos, custos logísticos envolvidos);
- Indicadores de performance (como medir, penalizações, premiações);
- A importância do follow-up.

### **4. Negociando Preços**

- Material Improdutivo (Coletas de Preços, Mapa comparativos, Compras em lotes fracionados, Economia de Escala);
- Material Produtivo;
- Planilhas abertas;
- Negociação baseada em Dólar;
- Monitoramento de Indicadores econômicos (IGPM, Alimentação, Energia, Transportes, Saúde, Data-base, Inflação Acumulada, INPC )

### **5. KPI \ COST DOWN**

- Produtos similares, MP alternativas, Modificação de Produtos, Melhoria de processos, Fornecedores baixo-custo industrial, Negociação de preços eficiente, Nacionalização de itens.

### **6. Phasi in, phase out (Monitorando e eliminando estoques, Administrando a compra fracionada).**

### **7. Ética para compradores.**

## Contatos:

- Fone: (92) 3216-3080 | 3086 | 3088
- Email: [secretaria.fram@redeamazonica.com.br](mailto:secretaria.fram@redeamazonica.com.br)
- Visite nosso site: <http://fundacaoredeam.com.br>