

2020 - 2021

**Open Executive
Programmes**

+351 220 425 003

enrolment@pbs.up.pt

Companies

empresas@pbs.up.pt

Make change happen

**Porto
Business
School**

/ University of Porto

THE
BUILDING
OF YOU

GESTÃO DE
COMPRAS

#40

Financial Times
European Business
School Ranking '19
[OpenExecEd]

2.100€*

40 horas

PT

Blended

*early bird fee para pagamentos confirmadas até um mês antes do arranque do programa.

Para informações sobre inscrições, políticas de adiamento e cancelamento em: fexecutivos@pbs.up.pt

EDIÇÃO 32

Início 28.06.2021

Fim 13.07.2021

9h00 - 18h00 | 9h00 - 13h00

seg ter

28 29

Junho

sex seg ter seg ter

2 5 6 12 13

Julho

Online Síncronas

Tarde 28 Junho e 5 Julho

Manhã 2 Julho

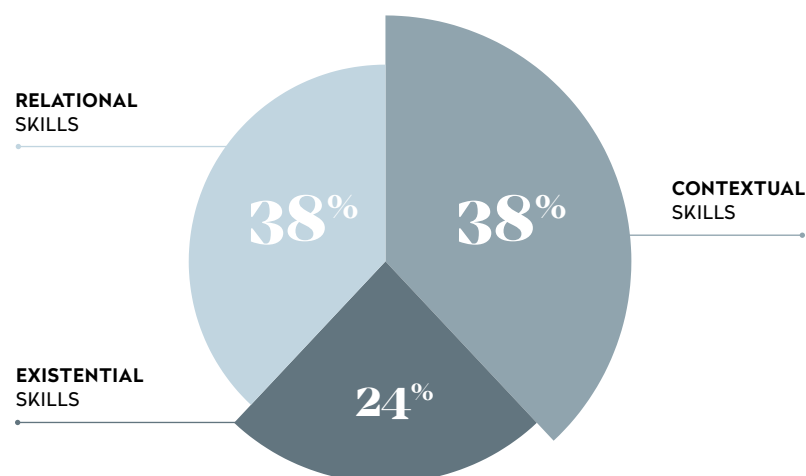
Check Point

13.10.2021 | 09h00 - 11h00

GESTÃO DE COMPRAS

Criar valor para a organização através da excelência na Gestão de Compras.

SKILLS



PORQUÊ?

→ Clarifica o papel da gestão de compras como centro de resultados, função que potencie vantagens competitivas e impacto no negócio;

→ Orienta o desenho do modelo da organização de compras de referência, principais *interfaces* com outras áreas, papéis e dimensionamento da equipa;

→ Acesso a diferentes casos de estudo que vão permitir identificar boas práticas e estimular para desafios de otimização e inovação na área de gestão de compras.

PARA QUEM?

Quadros com responsabilidades na direção da área de compras e aprovisionamento, gestores de categorias / compradores especialistas, responsáveis de upstream, analistas de compras e responsáveis funcionais de logística, operações, financeiros, controlo de gestão e serviços partilhados que pretendem melhorar as suas competências nesta área, contribuindo com mais valor para as respetivas organizações.

BENEFÍCIOS

Para o Participante:

→ Clarificar o alinhamento da estratégia do negócio com estratégias de compras que criem vantagens competitivas e impacto no desempenho;

→ Desenhar soluções de negócio de compras e desenvolver relações comerciais, alavancando poder negocial através de um estilo de comunicação mais influente e uma abordagem mais estruturada, eficiente e profissional;

→ Qualificar, configurar e planear projetos, reconhecer a transformação das organizações de compras e definir a abordagem aos stakeholders / ações de promoção e alinhamento de objetivos dos projetos de compra.

Para a Organização:

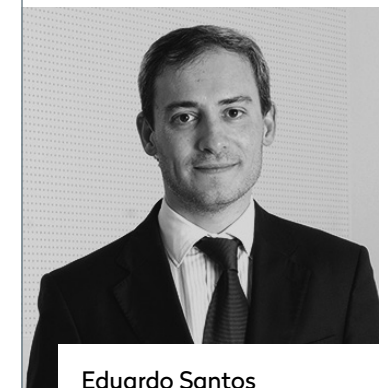
→ Compreender o ambiente de negócios e motivações para uma crescente integração da cadeia de abastecimento;

→ Reconhecer fontes de competitividade e planeamento das redes de abastecimento;

→ Diagnosticar oportunidades de melhoria por categorias e planear necessidades de compra, caracterizar mercados e desenhar estratégias de *sourcing* diferenciadas por categorias, aplicar melhores práticas e ferramentas de otimização e inovação;

→ Desenhar um *dashboard* de monitorização e controlo do desempenho da gestão de compras e fornecedores, e reconhecer os sistemas de informação de suporte.

DIREÇÃO DO PROGRAMA



Eduardo Santos

"Um programa que apresenta métodos e técnicas que proporcionam vantagens competitivas e valor para as empresas através de uma gestão de compras mais estruturada e eficiente."

Docente e diretor de programas da Porto Business School, nas áreas de Gestão de Compras e Gestão de Projetos. Foi responsável pela área de Operations Management da divisão de consultoria de gestão da PricewaterhouseCoopers. Experiência relevante de formação e consultoria em diversos setores de atividade, nomeadamente industrial, serviços, produtos de grande consumo, retalho, alimentar e bebidas, high-tech, têxtil, automóvel, consumer and packaged goods, farmacêutico, saúde, educação e transportes.

COMO?

SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3
Envolvente Externa Enquadramento Estratégico	Análise de Despesa e Planeamento Pesquisa de Mercados e Fornecedores Estratégia de <i>Sourcing</i>	<i>Role-Play</i> (Sessão Negocial) + Debate
<i>Case Study</i> + <i>Feedback</i> + Debate	<i>Case Study</i> + <i>Group Work</i> + Debate	Contratação e Avaliação de <i>Performance</i> KPIs
Cadeias de Fornecimento e Marketing das Compras e Segmentação	Gestão de Categorias Planos de Ação	Webinar com Especialista
Desenho e Desafios Organizacionais Gestão dos Clientes Internos Perfis e Competências	Pré-Qualificação Qualificação Técnica Seleção de Fornecedores Negociação	Sistemas de Informação de Suportes Gestão de Projetos de "Mudança"
<i>Case Study</i> + <i>Group Work</i> + <i>Feedback</i> + Debate	Webinar com Especialista	<i>Case Study</i> + <i>Group Work</i> + <i>Feedback</i> + Debate

ESTRUTURA CURRICULAR

TEMÁTICA	DOCENTE	HORAS
Enquadramento Estratégico da Gestão de Compras	Eduardo Santos	4h
Cadeias de Fornecimento e Marketing das Compras	Eduardo Santos	6h
Desenho e Desafios Organizacionais das Compras	Eduardo Santos	6h
Análise, Planeamento e Boas Práticas de Gestão de Categorias de Compras	Eduardo Santos	8h
Negociação, Contratação e Avaliação da <i>Performance</i>	Eduardo Santos	6h
Sistemas de Informação de Suporte à Gestão de Compras	César Pestana	4h
Gestão de Projetos de "Mudança nas Compras"	Eduardo Santos	6h



APPLICATION
LEARNING

Case Studies

Design Thinking

Brainstorming

Role Play



COLLABORATIVE
LEARNING

World Cafe

Action Learning

Partner Contents & Tutorials

CANDIDATURAS

MAIS INFO

CONTACTE-NOS

THE BUILDING OF YOU

2020 - 2021

Associação Porto Business School (PBS)
U.Porto

Avenida Fabril do Norte, 425
4460-314 Matosinhos | Portugal
+351 226 153 270
geral@pbs.up.pt | www.pbs.up.pt

Make change happen

Associado Académico

Universidade do Porto

Associados não académicos

Amkor
Amorim
Associação de Antigos Alunos da FEP
Banco Angolano de Negócios e Comércio
Bial
BOSCH
BNP Paribas
BPI
Caixa Geral de Depósitos
Câmara Municipal do Porto
Cerealis
Cooprofar-Medlog
Deloitte
EDP
EDP Estudos e Consultoria
Efacec
EurobicF
Ramada
Aços e Indústrias SA
Fundação Luso-Americana
Galp Energia
Gameiro e Associados
Grupo Gamobar
Grupo Mota-Engil
Grupo RAR
Millennium bcp
Montepio
Natixis
NOS
Nors
Novo Banco
Proef
PWC
REN
Riopele
Samsung
SONAE
Super Bock Group
TMG Group