



Conteúdo Programático

Conceitos e processos de negócio: Transações comerciais e Aprovisionamento



VIRTUAL
CLASSROOM



7,5 HORA

Destinatários

Consultores, Profissionais e Utilizadores PRIMAVERA que pretendam utilizar e organizar o processo de compras e pedidos internos das empresas.

Nº mínimo de inscritos

6

Pré-requisitos

n/a

Contactos

Angola/
(+244) 222 440 447
academy_ao@primaverabss.com

Cabo Verde/
(+238) 356 37 73
academy@primaverabss.com

Moçambique/
(+258) 21 303 388
academy_mz@primaverabss.com

Portugal/
(+351) 253 309 241
academy@primaverabss.com

Enquadramento e Objetivos

Esta formação tem por objetivo sensibilizar para os conceitos e competências que facilitam o processo de Transações Comerciais e Aprovisionamento de uma empresa.

No final da formação, os formandos deverão ser capazes de:

- Desenvolver uma visão integrada da compra na empresa
- Desenvolver capacidades de relacionamento comercial com o mercado
- Compreender a importância da função compras
- Desenvolver os comportamentos e atitudes adequados à preparação, ao processo e à condução de uma negociação de compras
- Utilizar os métodos de avaliação de fornecedores
- Quantificar a performance da função compras
- Conhecer as boas práticas para um correto desempenho
- Gerir economicamente as relações com o meio envolvente

Plano de Formação

Definição e Enquadramento
Compreender o posicionamento da função compras em transações comerciais
Fases das Transações Comerciais
Documentos Comerciais
Compras na empresa
Exprimir as necessidades
Conhecer o mercado, selecionar os fornecedores
Integrar o preço de compra no custo global
Negociação com os fornecedores
Controlar a qualidade e confiabilidade dos fornecedores
Formalização do processo de compra