

Local	Liberdade
Dias da Semana	Online
Duração	12 meses
Carga Horária	360 horas/aula

## Objetivo do Curso:

Propiciar aos profissionais interessados em atuar ou já atuando no mercado uma visão integrada sobre o processo de compras e suprimentos, com destaque para sua inserção no ambiente organizacional, tanto em nível nacional quanto internacional, por meio dos principais conceitos, técnicas e práticas, tanto clássicas quanto contemporâneas.

## Currículo do Coordenador:

**Doutora Sandra Lilian de Oliveira Façanha.** Doutora e Mestre em Administração de Empresas pela FEA/USP (SP); Mestre em Logística, com especialização em Logística de Distribuição pela Cranfield University (UK); MBA em Administração pela Coppead, UFRJ (RJ) e Bacharela em Administração de Empresas, com ênfase em Comércio Exterior, pela Universidade Veiga de Almeida (RJ). Possui mais de 20 anos de experiência em empresas de médio e grande portes nas áreas de logística, operações e redes de suprimentos, tanto no Brasil (São Paulo, Rio de Janeiro e Recife), quanto no exterior (Los Angeles, EUA). Atua como docente há mais de 10 anos em cursos de graduação e pós-graduação do Centro Universitário FECAP e FIA (Fundação Instituto de Administração).

## Currículo do curso

O Curso estrutura-se nos principais pilares de formação de um profissional de compras de primeira linha: núcleo organizacional básico, núcleo específico e núcleo expandido de compras. No primeiro pilar, o foco passa pela compreensão da organização, incluindo maior capacitação do profissional (soft skills). No segundo pilar são abordados os principais aspectos do segmento de compras e no terceiro pilar aspectos diretamente relacionados com compras, visando aumentar aprimoramento profissional dos especialistas e gestores em compras e suprimentos, frente aos crescentes desafios apresentados por cenários complexos, tanto em nível nacional quanto internacional.

## Disciplinas/Conteúdos\*: Núcleo Organizacional Básico

### Soft Skills (30h)

- Liderança de pessoas na prática
- Inteligência emocional na formação de líderes
- Networking: mitos e verdades em gestão de pessoas
- Comunicação não violenta
- Gestão de Carreiras
- Resolução de problemas e tomada de decisão

## **Estratégia Empresarial (30h)**

- Conceito de estratégia: sua evolução e importância nas empresas modernas.
- Planejamento estratégico: concepção estratégica, implementação, processo, técnicas, variáveis, recomendações e práticas.
- Análise de portfólio, análise setorial: principais indicadores de avaliação (cases).
- Construção de vantagens competitivas.
- Abordagem baseada em recursos para avaliação das capacidades empresariais.
- Análise da concorrência e inteligência competitiva.
- Agenda estratégica empresarial.

## **Orçamento Empresarial (30h)**

- Introdução ao conteúdo de orçamento empresarial;
- Principais metodologias orçamentárias;
- Estrutura orçamentária;
- Orçamento financeiro;
- Consolidação, controle orçamentário e análise estratégica e orçamentária.

## **Gestão de Riscos e Compliance (30h)**

- Conceitos fundamentais de riscos;
- Categorização de riscos;
- Risco País e risco soberano;
- Apetite ao risco: conceito, cálculo e aplicação;
- Tolerância ao risco versus performance;
- KRI's;
- A relação entre governança e riscos;
- Conceito de governança de riscos;
- Governança de riscos e mecanismos de "enforcement";
- Questões éticas e evolução do ambiente de negócios;
- Resiliência estratégica.
- Avaliação de Riscos (de carteira e ativo individual)

## **Núcleo Específico de Compras**

### **Fundamentos de Compras e Suprimentos (30h)**

- Compras x Procurement;
- Elaboração e desenvolvimento da estratégia de compras;
- Definição de processos, seleção, homologação e gestão de fornecedores;
- Tipologia dos sistemas de compras (físico x virtuais);
- Ferramentas auxiliares (Curva ABC, Spend Analysis, TCO, gestão de categorias, etc.), e-business, etc.
- Relacionamento com fornecedores.



## Técnicas e Práticas de Negociação (30h)

- Estratégias e táticas de negociação;
- Perfis dos negociadores;
- Tipologia da negociações;
- Etapas da negociação;
- Elementos da negociação: BATNA, partes, interesses, valor, barreiras, poder e ética.
- Negociações virtuais (e-business).

## Elaboração e Gestão de Contratos: (30h)

- Tipologia dos contratos;
- Elaboração e aplicação de cláusulas pertinentes;
- Legislação pertinente aos contratos de aquisição de produtos e/ou serviços;
- Definição de indicadores (SLA) pertinentes;
- Responsabilidade nos contratos e solução de litígios;
- Follow-up e plano de ação para melhorias contínuas.

## Compras Estratégicas (*Strategic Sourcing*) (30h)

- Avaliação da Estratégia Empresarial;
- Desvendando os conceitos: "Strategic Sourcing" x Global Sourcing;
- Aquisição de produtos e/ou serviços estratégicos;
- Inteligência de mercado;
- Drivers para geração de savings;
- Avaliação do mercado fornecedor;
- Seleção de potenciais fornecedores;
- Elaboração da RFQ/RFP;
- Negociação em compras estratégicas;
- Relacionamento com fornecedores estratégicos;
- Monitoramento e controle.

## Núcleo Expandido de Compras

### Gestão Estratégica de Preços e Custos (30h)

- Contingências, tendências e qualidade das decisões gerenciais;
- Fundamentos da gestão de custos;
- Métodos de custeio no processo de gestão;
- Custos relevantes para a tomada de decisão;
- O foco estratégico da gestão de custos;
- Metodologias de formação de preços.

### Planejamento Tributário (30h)

- Introdução ao planejamento tributário;
- Regimes tributários: Lucro real, Presumido, Simples e MEI;
- Planejamento Tributário do IRPJ e da CSLL;
- Planejamento Tributário do PIS e da COFINS;
- Planejamento Tributário do ICMS, do IPI e do ISS;
- Planejamento Tributário de grupos de empresas.



## **Gestão de Tributos Internacionais (30h)**

- Fundamentos da importação (tributos incidentes) e da exportação (imunidades e isenções);
- Custo da importação e da exportação, valor aduaneiro e pena de perdimento;
- Operações Back to Back e Drawback;
- Exportação direta e indireta;
- Tratados, acordos e convenções internacionais;
- Remessas para o exterior: aspectos fiscais e contábeis;
- Preço de transferência para ou do exterior.

## **Gestão de Operações e Logística de Suprimentos (30h)**

- Gestão da Demanda;
- Política de Estoque;
- Tipologia dos modais: principais vantagens e desvantagens;
- Trade-offs em estoque, transportes e armazenagem;
- Cadeias de Suprimentos Globais;
- Transportes Internacionais e Incoterms 2020.

*Observação: matriz curricular sujeita a alterações em casos especiais ou a critério da Coordenação de cursos.*