

GERENCIAMENTO DAS AQUISIÇÕES EM PROJETOS

OBJETIVO DO TREINAMENTO

O objetivo deste treinamento é capacitar os alunos no gerenciamento de todas as aquisições envolvidas em um projeto, compreendendo todo o ambiente externo ao projeto e suas influências nas variáveis de sucesso e fracasso em um projeto. Permitindo o aluno diferenciar os tipos de contratos e sua aplicabilidade. Visa também, definir e apresentar os aspectos de responsabilidade profissional no que diz respeito a projetos usando o processo de contratação para adicionar valor, aumentar a lucratividade e ampliar as chances de sucesso do projeto.

O QUE OS PARTICIPANTES IRÃO APRENDER

- Contextualizar o gerenciamento de suprimentos;
- Planejar suprimentos e contratações;
- As fases do projeto;
- Os processos de gerenciamento de suprimentos;
- A decidir entre comprar ou fazer (Make or Buy);
- Especificar compras; Selecionar fornecedores;
- Os tipos de contrato e a formação de preço;
- Estratégias de compras e contratações;
- Métodos de contratação;
- Ética em suprimentos.
- As documentações associadas aos Contratos;
- Encerrar contratos.

METODOLOGIA DE ENSINO

A Macrosolutions / Ricardo Vargas utiliza o que existe de mais moderno no processo de treinamento, incluindo:

- [Aulas expositivas com a utilização de recursos audiovisuais e projeção.
- [Utilização de vídeos e trecho de vídeos para fins didáticos.
- [Demonstrações e simulações em computador.
- [Trabalhos em grupos para a resolução de problemas.
- [Simulação de casos reais e formação de grupos de discussão

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

[ABERTURA

[CONTEXTUALIZANDO O GERENCIAMENTO DOS SUPRIMENTOS

- Definição de suprimentos
- Benefícios do processo de suprimentos

[AS FASES DO PROJETO

- Iniciação
- Planejamento
- Controle
- Finalização
- As aquisições no processo de projetos

OS PROCESSOS DE GERENCIAMENTO DE SUPRIMENTOS

- Planejar compras e aquisições
- Planejar contratações
- Solicitar respostas de fornecedores
- Selecionar fornecedores
- Administração de contrato
- Encerramento do contrato

COMPRAR OU FAZER (MAKE OR BUY) E ESPECIFICAÇÕES DE COMPRA

- Processo de make or buy
- Critérios de compra
- Especificações de compra

SELEÇÃO DE FORNECEDORES

- Seleção de fornecedores
- Critérios de decisão

CONTRATOS

- Riscos em Contratos
- Mercado
- Concorrência

TIPOS DE CONTRATO E FORMAÇÃO DE PREÇO

- Contrato de Preço Fixo
- Contrato por Administração
- Contrato Preço Fixo com Incentivo Fixo
- Contrato Preço Fixo com Incentivo Variável
- Contrato por Administração com Incentivo Variável

MÉTODOS DE CONTRATAÇÃO

- Critérios de contratação
- Poder e relacionamento e sua influência no modelo contratual

ÉTICA EM SUPRIMENTOS

- Responsabilidade profissional
- Legalidade
- Probidade
- Isenção

LIQUIDAÇÃO DE CONTRATOS

- Modelos de liquidação de contratos
- Desmobilização

ENCERRAMENTO

MAIORES INFORMAÇÕES

Para maiores informações sobre este treinamento, por favor entre em contato.

[Telefone: +55 31 3024-3003

[Fax: +55 31 3024-3005

[e-mail: info@ricardo-vargas.com