



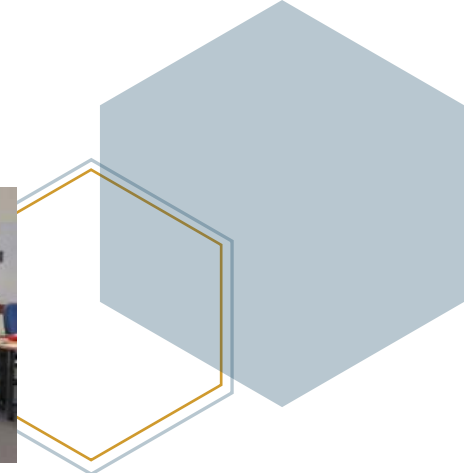
The source for Excellence

PROGRAMAS DE CERTIFICAÇÃO



Criando valor através de soluções globais de treinamento

2020



Conteúdo:

Sobre o EIPM.....	04
Programas de Certificação.....	05

Módulos destinados aos Professional Buyers

Oportunidades/Riscos Financeiros em Supply Management.....	06
Contratos & Aspectos Jurídicos	07
Análise de Custos.....	08
Praticando Técnicas de Negociação.....	09

Expert Buyers

Gestão Estratégica do Portfolio (KCM).....	10
Gestão do Relacionamento com Fornecedores (SRM).....	11
Ferramentas Avançadas de Redução de Custos.....	12
Desenvolvimento e Otimização de Fornecedores.....	13
Contribuição de Valor.....	14
Competências Comportamentais em Negociações Difíceis.....	15
Projeto - Expert Buyers.....	16



Mensagem de Bernard Gracia – Diretor e Decano do European Institute of Purchasing Management - EIPM



Hoje as corporações globais reconhecem a importância de se ter uma equipe de profissionais de Compras e Suprimentos talentosa e muito bem formada para manter seu desempenho, criar valor e melhorar as margens de lucro.

Através de nossas atividades de pesquisa nos temos atualizados sobre os desenvolvimentos mais recentes em Compras e assumimos a liderança em questões estratégicas específicas. Nossa presença internacional nos possibilita entender o gerenciamento de talentos e os desafios educacionais tanto local como globalmente.

Os Programas Globais de Certificação do EIPM capacitam os profissionais de Compras e os auxiliam a se manterem atualizados, competitivos e em evidência. Esses programas são reconhecidos internacionalmente como uma referência.

Os nossos Programas de Certificação trazem novas perspectivas e habilidades para a média e alta gerência, assim como para os compradores e compradores especialistas, cobrindo todos os níveis de uma carreira em Compras.

Os programas são organizados ao longo de três distintos blocos de aprendizagem: Compradores Profissionais, Compradores Especialistas e Gestores de Compras.

A ferramenta de Avaliação de Competências e “coaching” do EIPM oferece um avançado método de análise das competências atuais e desejáveis no futuro, possibilitando a definição de objetivos de treinamento eficientes e eficazes.

A Certificação propicia um reconhecimento que assegura o retorno do investimento pessoal e profissional em treinamento.

Sobre o EIPM



EIPM worldwide

O que é o EIPM?

O EIPM é o pioneiro em treinamento em Compras na Europa e hoje se destaca como o principal Centro Global em Educação Executiva em Compras e Gerenciamento de Suprimentos.

Criado há mais de 20 anos por empresas líderes, o EIPM treina e educa a cada ano mais de 4.000 profissionais de Compras, globalmente e em nove diferentes idiomas, através dos seus programas e parcerias.

Atualmente com filiais em Genebra e Shanghai e parcerias no Brasil, África do Sul, Espanha, México, EUA, países Nórdicos e Índia, o Instituto desenvolveu uma completa gama de soluções para atender às necessidades de treinamento de sua grande base de clientes internacionais em todos os setores da indústria e serviços.

Nossos métodos e ferramentas são consistentes, eficientes e com excelente custo-benefício. Nós disponibilizamos nosso excelente conjunto de ferramentas e nossa experiência a serviço dos clientes que visam estar na vanguarda de performance.

No EIPM todos os desenvolvimentos relacionados a função de Compras são considerados dentro de um objetivo maior: contribuir para uma cultura inovadora em Compras.

Além de contribuir para profissionais e empresas atingirem seu completo potencial, o EIPM promove Compras e Suprimentos como funções estratégicas com um papel importante no jogo das transformações econômicas.

O que coloca o EIPM na vanguarda?

O EIPM está na intersecção dos mundos de negócios e acadêmico, com uma abordagem para a educação fundamentada na realidade dos negócios.

Presença global: Uma ampla cobertura geográfica provendo soluções para empresas através de quatro continentes, uma equipe multinacional e uma rede de relacionamentos internacional possibilitam ao EIPM a organização de programas educacionais em todo o mundo, equilibrando objetivos globais com as necessidades locais.

Conteúdo de ponta: O EIPM continuamente desenvolve e alavanca novas metodologias, ferramentas e conceitos oferecendo um equilíbrio perfeito entre os desenvolvimentos acadêmicos e a experiência profissional. Publica regularmente o conceituado “EIPM Journal of Supply Excellence” e o livro “Global Industrial Trends”.

Experiência pedagógica: O EIPM se beneficia de um corpo docente internacional excepcionalmente qualificado, apaixonado por Compras e comprometido com nossos programas e com nossos clientes. Nosso corpo docente é composto de professores proeminentes, consultores e executivos de empresas líderes de diversos setores.

Relacionamento com o Cliente: O EIPM mantém uma dedicada equipe de Atendimento ao Cliente, sensível às necessidades dos indivíduos e organizações que atende. A orientação internacional e o espírito familiar existente no EIPM são fatores chave no relacionamento com os clientes.

PROGRAMAS DE CERTIFICAÇÃO

O EIPM desenvolveu três Programas de Certificação para cobrir a totalidade das funções dentro das organizações de Compras.

- **Professional Buyers**
- **Expert Buyers**
- **Purchasing Managers**

Os programas são direcionados aos profissionais que buscam uma formação de alto nível e uma diferenciação na sua área de atuação.

Encorajamos o trabalho em equipe, a troca de experiências e o aprendizado mútuo entre os participantes, de modo que cada um possa complementar suas habilidades e desenvolver novas competências.

Os interessados podem participar dos cursos de forma independente, de acordo com suas necessidades e temas de maior interesse. Para obter a **Certificação** o participante deverá participar dos cursos, ser aprovado nos exames e apresentar um projeto final a uma banca examinadora composta de avaliadores do EIPM e da empresa do participante. O processo de **Avaliação de Competências** é uma opção para os interessados e está disponível via internet, sendo necessário a disponibilização de "login" e senha.

Durante o ano de 2020 o EIPM Brasil oferecerá os **Módulos de Certificação** para **Expert Buyers** e mais quatro cursos do Programa de Certificação para **Professional Buyers** que entendemos ser os de maior impacto para os compradores em início de carreira conforme programas e estruturas a seguir:

Objetivos:

A quem se destina:

O Programa de Certificação para Professional Buyers prepara os participantes para fazer a gestão de um portfólio de compras. O treinamento abrange os fundamentos da função de compras, como a compreensão do processo de compra, análise de um portfólio, segmentação, entendimento de como aplicar as melhores práticas e a construção de uma estratégia de compras.	O Programa de Certificação para Professional Buyers destina-se a fornecer os fundamentos do processo de compra e as ferramentas para compradores com menos de dois anos de experiência e principalmente responsabilidades de compras locais.
O Programa de Certificação para Expert Buyers prepara os participantes para atuar ativamente na definição e implementação das estratégias de Compras da empresa. O programa também contempla contextos multiculturais e multifuncionais, que requerem habilidades interpessoais específicas.	O Programa de Certificação para Expert Buyers é direcionado aos Compradores Líderes, de Categorias, de Projetos, Internacionais e aos de Unidade de Negócios com responsabilidade sobre um grande portfólio. Esta formação oferece aos participantes a oportunidade de exercitar o benchmarking de suas práticas pessoais e institucionais e também possui ênfase em contextos internacionais.

Nas páginas seguintes apresentamos os programas dos cursos que serão oferecidos em 2019, em São Paulo. Você poderá obter informações completas sobre os demais programas e eventos oferecidos pelo EIPM em www.eipm.org.



Módulos do Programa de Certificação – Professional Buyers

Oportunidades/Riscos Financeiros em Supply Management

Objetivos de aprendizagem

Atendendo a este módulo os participantes serão capazes de:

- Conhecer o objetivo, conteúdo e apresentação dos 3 principais demonstrativos incluídos no relatório financeiro.
- Calcular os índices financeiros e fazer as perguntas certas para obter uma imagem da saúde financeira de um fornecedor.
- Compreender o impacto da estrutura de custos na valorização dos estoques.
- Avaliar as consequências de algumas decisões de Compras na apresentação das demonstrações financeiras.
- Identificar os princípios básicos da avaliação de riscos.

A quem se destina

- Compradores, Compradores Líderes e Gerentes de Commodities que precisam avaliar a saúde financeira de seus fornecedores ou desenvolver estratégias para melhorar o desempenho financeiro de suas próprias empresas.

Métodos e ferramentas

- Apresentação das principais demonstrações financeiras.
- Descrição dos índices financeiros e dos princípios de gerenciamento de custos.
- Definição e uso de valor presente líquido e taxa interna de retorno.
- Apresentação de metodologias para gerenciar riscos e identificar os perfis de fornecedores.
- Jogo de negócios.

DATAS 2020
18 a 20 de março

<i>1º dia</i>	<i>2º dia</i>	<i>3º dia</i>
<ul style="list-style-type: none">• Apresentações e expectativas dos participantes.• Análise das 3 demonstrações financeiras: balanço, demonstração de resultados e de fluxo de caixa.• Formação de grupos para jogar "Bee Finance", um jogo de simulação, e faz os lançamentos do 1º trimestre sob o controle do instrutor.• Os grupos assumem o controle de sua própria empresa e tomam decisões sobre os gastos estratégicos, o que determinará a criação de ordens de venda, de produção e de compras.• Apresentação e descrição dos índices financeiros mais utilizados.• Os grupos produzem suas demonstrações e índices financeiros do 1º trimestre e compara com os objetivos dados pelo instrutor.	<ul style="list-style-type: none">• Revisão dos pontos abordados que precisam de mais esclarecimentos.• Lançamento do 2º trimestre, e tomada de decisões com base em novas informações fornecidas pelo instrutor.• Os grupos produzem as demonstrações e índices financeiros do 2º trimestre, e comparam com os objetivos fornecidos pelo instrutor.• Apresentação do impacto do Custeio na Valoração do Inventário, dos drivers de Finanças de Compras, do Valor Presente Líquido e da Taxa Interna de Retorno.• Lançamento do 3º trimestre e tomada de decisões com base em novas informações fornecidas. Negociação com o instrutor quando necessário.• Os grupos produzem as demonstrações e índices financeiros do 3º trimestre e as comparam com os objetivos fornecidos pelo instrutor.	<ul style="list-style-type: none">• Apresentação de metodologias para gerenciar riscos e criar perfis de fornecedores.• Lançamento do 4º trimestre e tomada de decisões com base em novas informações fornecidas pelo instrutor. Negociação com o instrutor quando necessário.• Os grupos produzem suas demonstrações e índices financeiros do 4º trimestre e comparam com os objetivos fornecidos pelo instrutor.• O instrutor apresenta vários documentos para que os participantes os usem em suas atividades diárias.• Exercício para avaliar a aquisição de conhecimento.• Os participantes apresentam suas conclusões.



Módulos do Programa de Certificação – Professional Buyers

Contratos & Aspectos Jurídicos

Objetivos de aprendizagem

Atendendo a este módulo os participantes serão capazes de:

- Compreender a ordem jurídica internacional.
- Identificar o risco associado a uma interação "informal" com fornecedores.
- Elencar as condições necessárias para ter um contrato comercial válido.
- Reconhecer e usar algumas cláusulas "padrão" nos contratos.
- Traduzir as necessidades comerciais em termos legais.
- Desenvolver uma melhor relação com as equipas jurídicas.
- Diagnosticar quando e o que reportar para os departamentos jurídicos para evitar grandes riscos para a empresa.

A quem se destina

- Este curso é recomendado para compradores e funcionários de Compras em todos os níveis.

Métodos e ferramentas

- Um programa de dois dias usando palestras, auxílios visuais e estudos de casos para proporcionar aos participantes um conjunto substancial de informações e a oportunidade de discutir assuntos com os quais eles estão particularmente preocupados.
- O seminário explora as inúmeras práticas e desenvolvimentos conceituais em operações internacionais, bem como alocação de riscos,
- restrições e oportunidades para as áreas de contratos e jurídica.

1º dia	2º dia
<p>Noções jurídicas básicas a todos os contratos</p> <ul style="list-style-type: none">• Elementos fundamentais e formação de contratos.• Termos legais e termos contratuais.• Legislação aplicável e conceito de precedência.• Famílias jurídicas, escolha da legislação e da língua.• O que é um contrato e quais são as etapas de um contrato. <p>Termos legais - Definição e Interpretação</p> <ul style="list-style-type: none">• Objeto de contrato.• Alguns contratos: contrato de confidencialidade ou contrato de não divulgação.• Contrato de licenças, carta de intenção ou memorando de entendimento (M.D.E.), contrato mestre/de aplicação.• Outros documentos podem ter validade legal?• Condições gerais de vendas/Condições gerais de compra. <p>Formação de Contratos</p> <ul style="list-style-type: none">• Falsa declaração.• Cláusulas conflitantes / batalha das formas (condições gerais de venda versus condições gerais de compra).• O conteúdo dos contratos.• Pontos de atenção.	<p>Duração e Execução de contratos</p> <ul style="list-style-type: none">• Deveres do vendedor e do comprador.• Direitos dos compradores e vendedores.• Descrição dos itens.• Aceitação/rejeição dos itens.• Preços/Revisões de preço.• Condições de entrega.• Transferência de propriedade, transferência de riscos.• Condições de pagamento (documentação).• Cláusula de salvaguarda/contrato completo.• Desempenho do contrato.• Cessão/subcontratação.• Performance inadequada/atrasada.• Compensações monetárias (penalidades/liquidação• De danos).• Cláusula de força maior / frustração / dificuldade.• Rescisão do contrato/término antecipado.• Documentos contratuais / ordem de prioridade.• Resolução de controvérsias (tribunais estaduais / arbitragem). <p>Contratação de Serviços</p> <ul style="list-style-type: none">• Especificidades e pontos de atenção.

DATAS 2020

21 e 22 de maio



Módulos do Programa de Certificação – Professional Buyers

Análise de Custos

Objetivos de aprendizagem

O objetivo deste módulo é proporcionar aos participantes o conhecimento básico para entender como os fornecedores calculam seus custos e seu preço de venda. Os seguintes tópicos serão discutidos:

- Noções básicas de análise funcional.
- Fundamentos da estrutura de custos do produto.
- Análises de “Deveria Custar” e Decomposição de Custos.
- Princípios de TCO (Custo Total de Propriedade).

A quem se destina

- Compradores de qualquer nível que desejem aprender a usar as ferramentas Decomposição de Custos e TCO na tomada de decisão para negociar melhor as reduções de preços com os fornecedores.

Métodos e ferramentas

- É utilizado um estudo de caso de.
- Permite aos participantes analisar os principais componentes do custo.
- Os participantes são incentivados a desafiar constantemente os paradigmas atuais e a tomar decisões inovadoras.
- Os participantes trabalham em pequenas equipes de três compartilhando experiências.
- Eles aprendem tomando decisões inteligentes e, também, cometendo alguns erros.

A primeira parte da sessão de dois dias será baseada em uma série de exercícios para entender como os fornecedores constroem seus custos para gerar seu preço para os clientes.

Este conhecimento fundamental proporcionará aos compradores o pano de fundo para construir a estrutura de custos de um fornecedor.

Em seguida, será apresentado um modelo de TCO – que é uma ferramenta de tomada de decisão – para ajudar os compradores a identificar oportunidades de melhoria de custos que vão além do preço do fornecedor.

No final do treinamento, o participante deve ser capaz de:

- Realizar análise funcional um produto simples
- Desenvolver “deveria custar” & estratégia de negociação
- Crie um TCO para um determinado produto ou serviço.

1º dia	2º dia
<ul style="list-style-type: none">• Princípios de análise funcional.• Especificação funcional.• Introdução à AV/EV.• Reprojeter para Custo.	<ul style="list-style-type: none">• Fundamentos de Custo e abordagem financeira.• Drivers de custos de produtos e serviços.• Qual deveria ser o verdadeiro custo e comparação.• TCO – Fundamentos e Princípios.• TCO - estudo de caso.

DATAS 2020

23 e 24 de julho



Módulos do Programa de Certificação – Professional Buyers

Praticando Técnicas de Negociação

Objetivos de aprendizagem

Atendendo a este módulo os participantes serão capazes de:

- Definir objetivos da negociação, incluindo diferentes opções.
- Desenvolver cenários de negociação.
- Construir soluções alternativas (BATNAs) para evitar situações de impasse.
- Organizar seu plano de negociação, levando em consideração as restrições da sua empresa, as expectativas do fornecedor e a situação do mercado.
- Entregar os melhores resultados possíveis, mantendo o relacionamento de longo prazo com os fornecedores.

A quem se destina

- Compradores e clientes internos que precisam conduzir ou auxiliar nas negociações comerciais.

Métodos e ferramentas

- Abordagem pedagógica: Workshops, estudos de caso, negociações observadas e discutidas.
- Ferramentas: Padrão Comportamental, Planejador de Negociação, Matriz de concessões / contrapartidas.

<i>1º dia</i>	<i>2º dia</i>	<i>3º dia</i>
Metodologia para preparar uma negociação <ul style="list-style-type: none">• Apresentação do check list<ol style="list-style-type: none">1: Definindo os meus objetivos'2: Avaliando o equilíbrio de poder3: Analisando o interesse mútuo em negociar4: Definindo minha estratégia.• Workshop: estratégias e táticas dos fornecedores<ol style="list-style-type: none">5: Elaborando meu padrão comportamental6: Planejando o meu painel de controle.• Estudo de caso prático.	Melhores práticas e comportamentos nas negociações de Compras <ul style="list-style-type: none">• Apresentação das etapas de negociação.• Desafios, objetivos.• Melhores práticas.• Comportamentos na negociação.• Aspectos interculturais.	Coaching de casos reais <ul style="list-style-type: none">• Workshops: Cada comprador faz um briefing sobre uma situação real de negociação atual ou futura, e os problemas aparecerão. Os outros participantes e o instrutor ajudam a preparar a negociação aplicando a metodologia.• Os casos mais sensíveis serão então dramatizados, usando o padrão comportamental, as etapas de uma negociação de compra e as melhores práticas para cada etapa. O instrutor se concentrará nos aspectos comportamentais.

DATAS 2020

23 a 25 de setembro



Programa de Certificação - Expert Buyers

Gestão Estratégica do Portfolio – Key Category Management (KCM)

Objetivos de aprendizagem

Atendendo a este módulo os participantes serão capazes de:

- Compreender o papel de Compras desde o início até o final dos processos.
- Definir uma estratégia de compra com base no profundo conhecimento das necessidades de sua empresa e das tendências do mercado.
- Maximizar o valor entregue para a sua empresa.
- Entender as etapas fundamentais da gestão estratégica do portfólio de compras.
- Adaptar o processo de acordo com o tipo de organização existente, local/global (por exemplo em organizações onde existe a figura do Comprador Líder ou Gestor de Categoria).
- Definir um plano para executar a estratégia.
- Mensurar os resultados da estratégia escolhida.
- Comunicar-se de forma eficaz com todos os “stakeholders”.

A quem se destina

- Este curso destina-se aos profissionais de Compras com experiência como compradores ou em outras funções, que tenham como objetivo assumir responsabilidade como gestor regional ou global de categorias, especialmente Key Category Managers e os Compradores Seniores responsáveis por equipes de compras de commodities.

Métodos e ferramentas

- Utilização de “workshops” para proporcionar aos participantes a oportunidade de aplicação das ferramentas apresentadas.
- Os participantes serão convidados a aplicar a metodologia às suas próprias commodities/itens.
- Extensivas discussões entre os participantes irão proporcionar um ambiente de aprendizagem dinâmico e interativo.

DATAS 2020
12 a 14 de fevereiro

<i>1º dia</i>	<i>2º dia</i>	<i>3º dia</i>
<ul style="list-style-type: none">• Desenvolvimento da estratégia de Compras do ponto de vista corporativo.• Introdução à metodologia de Compras.• Análise de portfólio.• Como segmentar o portfólio.• Compreendendo a dinâmica do mercado fornecedor.	<ul style="list-style-type: none">• Desenvolvimento da estratégia de Compras por segmento.• Metodologia de Compras.• Como encontrar novos fornecedores potenciais.• Abordagem do Custo Total de Aquisição (TCO) na seleção de fornecedores.• Como selecionar fornecedores estratégicos.	<ul style="list-style-type: none">• Riscos.• Inteligência de Mercado e o papel do Gestor de Categorias-chave (KCM).• Discussão sobre as dificuldades do papel de coordenação dos KCMs e como manejá-las.• As questões de comunicação em relação ao gerenciamento de equipes de commodities.



Programa de Certificação - Expert Buyers

Gestão do Relacionamento com Fornecedores – (SRM)

Objetivos de aprendizagem

Atendendo a este módulo os participantes serão capazes de:

- Compreender os processos e ferramentas para implementar o SRM e a Gestão dos Principais Fornecedores.
- Identificar os principais fornecedores da empresa.
- Analisar o relacionamento com os principais fornecedores.
- Entender a estratégia dos principais fornecedores e avaliar sua adequação à empresa.
- Estabelecer objetivos para os principais fornecedores.
- Identificar o tipo de organização e os processos necessários para gerenciar os principais fornecedores.
- Entender os benefícios, riscos e os fatores críticos de sucesso para implementar um SRM.
- Implementar um processo estruturado para identificar, analisar e gerenciar os principais fornecedores.
- Entender a função do Gestor dos Principais Fornecedores.

A quem se destina

- Este curso destina-se a todos profissionais de Compras envolvidos com a gestão dos principais fornecedores.

Métodos e ferramentas

- Utilização de “workshops” para proporcionar aos participantes a oportunidade de aplicação das ferramentas apresentadas.
- Os participantes serão convidados a aplicar a metodologia às suas próprias “commodities”.
- Extensivas discussões entre os participantes irão proporcionar um ambiente de aprendizagem dinâmico e interativo.

DATAS 2020

16 e 17 de abril

1º dia

- Definição, benefícios e riscos de um SRM.
- Identificar os principais fornecedores dentro do portfólio.
- Escolher um fornecedor para colocar foco.
- Identificar a estratégia de negócio do fornecedor escolhido.
- Analisar a atratividade da sua empresa para este fornecedor.
- Entender as redes de relacionamentos pessoais entre sua empresa e este fornecedor.
- Análise comparativa de diversos casos reais de fornecedores da matriz de fornecedores estratégicos com as análises da estratégia global para as “commodities”.
- “Workshops” e discussão de casos.

2º dia

- Definir objetivos para um fornecedor chave.
- Identificar o plano de ação para gerenciar o fornecedor chave.
- Estabelecer a organização para gerenciar o fornecedor chave (KCM).
- Compreender os estágios de maturidade do processo de compras na empresa para direcionar e possibilitar o processo de SRM: de processo transacional para integração da cadeia de valor.
- Análise comparativa de diversos casos reais de medição de performance: “Scorecards” de Fornecedores, Índice de Satisfação de Clientes, Índice de Satisfação de Fornecedores.
- Do “Scorecard” para o Custo Total de Aquisição (TCO): integrando as expectativas dos clientes nos objetivos de gestão dos principais fornecedores através de um sistema global de medição de valor.
- “Workshops” e discussão de casos.



Programa de Certificação - Expert Buyers

Ferramentas Avançadas para Redução de Custos

Objetivos de aprendizagem

Atendendo a este módulo os participantes serão capazes de:

- Liderar sessões de análise funcional para produtos e serviços usando uma metodologia padrão.
- Entender os princípios de Análise de Valor e sua aplicação na otimização de “workshops” de “DfX” (design for X).
- Diferenciar os elementos fundamentais no custo dos produtos e sua conexão com a demonstração dos resultados financeiros.
- Entender os componentes de custo que direcionam e impactam o custo do produto.
- A formulação do custo de um produto ou serviço deve ser suportada pela decomposição de custos dos fornecedores.
- Aplicar a metodologia para desenvolver um modelo de “TCO” estruturado com os parâmetros chave e direcionadores de custos.
- Desenvolver um plano de engajamento do fornecedor na redução de custos.

A quem se destina

- Compradores técnicos com formação técnica ou com cultura de liderança de atividades de redução de custos.
- Todos os compradores interessados em entender os fatores direcionadores de custos da sua empresa, assim como os dos seus fornecedores, com o objetivo de identificar e aproveitar as oportunidades de “savings” existentes.

Métodos e ferramentas

- Cada participante receberá um manual com modelos reutilizáveis das diferentes ferramentas apresentadas.
- Cada participante receberá um documento original apresentando todas as técnicas conforme apresentadas na sessão de treinamento.
- Todas as ferramentas e técnicas são apresentadas de forma simplificada, reutilizável e ilustradas com exemplos reais de aplicações em diversos segmentos industriais, incluindo alguns dos mais exigentes (automotivo, alimentação, utilidades domésticas, etc.).

DATAS 2020

17 a 19 de junho

<i>1º dia</i>	<i>2ª parte do 1º dia</i>	<i>2º dia</i>	<i>3º dia</i>
<p>Definição funcional dos requisitos. Uma ferramenta para entender as necessidades reais dos clientes e evitar a sobre especificação</p> <ul style="list-style-type: none">• Conceito de funções e especificação funcional.• Entender quando usá-la.• Passo a passo para criar uma especificação funcional.• Aplicação em produtos, sistemas e serviços.• Usando a abordagem funcional.	<p>Análise de Valor – um re-design para abordar custos</p> <ul style="list-style-type: none">• De redução de custo para gestão de valor.• Plano de trabalho para implementar Análise de Valor e condições para uma implementação bem sucedida.• Entender como avaliar a solução existente (a importância das funções e custos x benefícios).• Fazer um diagnóstico do projeto do produto usando ferramentas de análise de valor.• Buscar soluções inovadoras usando “brainstorming” e outras técnicas.• Como Compras pode iniciar e dar suporte a projetos de análise de Valor.	<p>Análise de custo e conjunto de ferramentas</p> <ul style="list-style-type: none">• Entender as estruturas de custos e o desdobramento dos mesmos para os principais itens.• Como desafiar os custos dos fornecedores: custo de equipamento, mão de obra, insumos, “overheads” e margens.• Quais são os “erros” mais comuns nas cotações.• Desafiar as operações dos fornecedores.	<p>Custo Total de Propriedade - TCO</p> <ul style="list-style-type: none">• O que é o TCO na vida real.• Exemplo de TCO. <p>Fatores de custos no TCO e aplicação em produtos ou serviços.</p>



Programa de Certificação - Expert Buyers

Desenvolvimento e Otimização de Fornecedores

Objetivos de aprendizagem

Atendendo a este módulo os participantes serão capazes de:

- Criar um roteiro para desenvolvimento de fornecedor alinhado com a estratégia da empresa.
- Detectar a oportunidade de organizar, facilitar e gerenciar um projeto de melhoria de performance de fornecedor.
- Entender como a motivação do fornecedor para desenvolvimento está relacionada com o comportamento e foco do cliente.
- Selecionar ferramentas apropriadas para desenvolver competências e desempenhos específicos do fornecedor.
- Entender quais alavancas poderão ser usadas para melhorar a performance do fornecedor.
- Gerenciar os riscos a associados ao fornecedor a nível de categoria.

A quem se destina

- Engenheiros de desenvolvimento de fornecedores, Gestores de Categorias Chave, Analistas de Garantia de Qualidade, Representantes locais e Compradores que necessitem melhorar a performance de fornecedores.

Métodos e ferramentas

- Um conjunto completo de ferramentas e técnicas serão apresentados e aplicados em sessões de “workshops”.

DATAS 2020

20 e 21 de agosto

<i>1º dia</i>	<i>2º dia</i>
<p>Introdução</p> <p>Desenvolvimento de fornecedores: quando, por que e como?</p> <ul style="list-style-type: none">• O que é Desenvolvimento de Fornecedor?• Como isto pode ser implementado? <p>Gerenciando riscos</p> <ul style="list-style-type: none">• Identificando e monitorando riscos.• Avaliando o Valor do risco.• Mitigando os riscos através de diferentes estratégias e táticas. <p>Sustentabilidade</p> <ul style="list-style-type: none">• Por que sustentabilidade é importante?• O papel de Compras em relação à sustentabilidade.• Assegurando o cumprimento das normas.	<p>Mediando o desempenho de fornecedores</p> <ul style="list-style-type: none">• Indicadores de histórico e indicadores sinalizadores.• Diferentes tipos de indicadores e mecanismos de “feedback” que podem ser usados com os fornecedores.• Como selecionar, utilizar e comunicar os resultados de performance de fornecedores. <p>Liderando projetos de melhoria de desempenho</p> <ul style="list-style-type: none">• Definindo um projeto de melhoria de desempenho de fornecedor adequadamente.• Organizando e liderando projetos de melhoria de desempenho.• Ferramentas úteis num projeto de melhoria de desempenho de fornecedor.



Programa de Certificação - Expert Buyers

Contribuição de Valor

Objetivos de aprendizagem

Atendendo a este módulo os participantes serão capazes de:

- Entender como Compras pode contribuir na criação de valor.
- Faça sua empresa um cliente preferencial para ter acesso às inovações valiosas do seu fornecedor.
- Identificar às necessidades não atendidas do negócio.
- Encontrar oportunidades do lado do abastecimento.
- Envolver os fornecedores nos processos de desenvolvimento e inovação.
- Mensurar a criação de valor.

A quem se destina

- Gestores de “commodities” / categorias, Gerentes de Compras, Compradores Especialistas e de R&D e Compradores de Projetos.

Métodos e ferramentas

- “Workshops” e extensivas discussões baseadas em exemplos pessoais.

DATAS 2020
22 e 23 de outubro

<i>1º dia</i>	<i>2º dia</i>
<p>Definição de Contribuição de Valor e expectativas</p> <ul style="list-style-type: none">• O que impulsiona a inovação e diferenciação.• Olhando para além dos Principais Fornecedores. <p>Estratégia de Categoria que entrega valor</p> <ul style="list-style-type: none">• Desenvolvendo um mapa de valores para entender onde pode ser criado valor.• Desenvolvendo “Roadmaps”.• Perseguindo a inovação.• Desenvolvendo cenários.• Gerenciando a transformação.	<p>Contribuição de valor externa (dos fornecedores)</p> <ul style="list-style-type: none">• Como os fornecedores podem contribuir com valor?• Contribuição através de inovação?• Contribuição via compartilhamento de riscos?• Contribuição com a disponibilização de capacidade?• Como alinhar nossa estratégia com a dos fornecedores?• Como convencer os fornecedores que somos seus clientes preferenciais?• Qual a melhor organização para contribuir com valor junto com os fornecedores?• Como mensurar e recompensar a contribuição de valor vinda dos fornecedores?



Programa de Certificação - Expert Buyers

Competências Comportamentais em Negociações Difíceis

Objetivos de aprendizagem

Atendendo a este módulo os participantes serão capazes de:

- Alinhar execução e preparação de uma negociação.
- Avaliar seus próprios reflexos nas negociações e saber como controlá-los.
- Identificar a tática certa para cada ponto de negociação.
- Interpretar as táticas do outro negociador e responder a elas.
- Reconhecer a variedade de estilos de negociação.
- Mudar o comportamento e o estilo de negociação durante o “face-to-face”.
- Reconhecer e aprender lidar com o componente intercultural nas negociações.
- Melhorar sua auto-gestão através de um melhor autoconhecimento.
- Buscar opções em situações de impasses.
- Otimizar a preparação para a negociação (psicologicamente, tecnicamente, etc.).

A quem se destina

- Gestores de “Commodities” Chave, Compradores Internacionais, Compradores Seniores, Engenheiros e Técnicos de Garantia de Qualidade.

Métodos e ferramentas

- Ambiente altamente interativo com um equilíbrio adequado entre teoria e exercícios práticos.
- Modelo intercultural para avaliar as tendências individuais e a habilidade para se ajustar.
- DISC ® (teste de perfil de personalidade).
- Grupos de análise de estudo de casos, simulações e dramatizações.

DATAS 2020
25 a 27 de novembro

1º dia	2º dia	3º dia
<ul style="list-style-type: none">• Identificação dos desafios internos de negociação.• Preparar seu próprio caso.• DISC ® Análise Comportamental: Identificar o seu perfil pessoal de comunicação.• Análise do seu estilo, os pontos que beneficiam as negociações e os pontos que podem deixá-lo em desvantagem e como fazer os ajustes.• Comunicando / Negociando através de estilos.	<ul style="list-style-type: none">• Aprender várias teorias fundamentais sobre as diferenças multiculturais.• Prática de aplicação dessas teorias para diferentes situações de comunicação & negociação no ambiente de negócios.• Focando nas tendências culturais: um roteiro para negociação no país “X”.• Revisão das principais fases da negociação.• Simulação de cada fase com intenso “feedback” individual.	<ul style="list-style-type: none">• Definindo a estratégia de negociação: a ordem de apresentação dos pontos a discutir.• Fazendo e respondendo às objeções.• Soluções para impasses.• Aprendendo a melhor forma de fechar o acordo.• Compartilhamento das melhores práticas.• Quais são os principais pontos a incorporar?• Estabelecendo um “plano de ação” pessoal para otimizar as competências comportamentais.• Simulação de cada fase com intenso “feedback” individual.

Projeto - Expert Buyers



Objetivo

O desenvolvimento de um projeto durante o Programa de Certificação é uma parte essencial do processo de aprendizagem e visa demonstrar a capacidade do participante para implementar as ferramentas e metodologia abordados durante as sessões de treinamento como um objetivo.

Conteúdo

O projeto para o Programa Expert Buyers deverá abranger:

- análise Portfolio (ABC, Análise Criticidade, Segmentação, Centro de Compras, Expressão funcional, Análise de valor, Análise de custo, TCO).

- Análise de mercado da Categoria.
 - Formulação da estratégia da Categoria.
 - fornecedor). Gestão da base de fornecedores (Critério de seleção, RFI, RFQ, Análise da adequação estratégica, desenvolvimento de fornecedor.
 - Negociação de preparação, objetivos e estratégias.
- O projeto deve ser prático e focado em um problema real encontrado pelo participante no seu trabalho diário. Portanto, não deve exigir trabalho adicional.**

O projeto é organizado em torno de três etapas principais:

- **Análise do problema** - examinar a situação e construir uma proposta para resolver o problema integrando os ambientes atual e futuro e interno e externo da empresa.
- **Business case** - criar uma visão geral do interesse da empresa para resolver a questão, incluindo um cálculo de custo versus benefício.
- **Implementação e medições** – apresentar recomendações e plano de ações específicos com diretrizes para a gerência.

Tanto a empresa como o EIPM devem aprovar o projeto.

Acompanhamento

Existem três grandes marcos do desenvolvimento do projeto que foram mencionados antes. O tutor, designado pela empresa e pelo EIPM, irá acompanhar e aconselhar o participante durante todo o processo. Os resultados do trabalho deverão ser reportados no final de cada fase para o tutor (escrito e oral).

Prazo

O esboço do projeto, escopo e objetivos deverão ser submetidos o mais cedo possível. Um resumo executivo e a apresentação final deverão ser enviados para o EIPM duas semanas antes da data de apresentação.



Entregas do projeto

Os entregas do projeto são:

- Antes de iniciar o desenvolvimento do projeto deverá ser apresentada uma proposta do mesmo com o assunto, o contexto geral, os objetivos, a metodologia e as ferramentas propostas e um plano de desenvolvimento
- Após a aprovação do projeto, durante o seu desenvolvimento: relatórios resumidos de controle para cada fase principal (milestones) devem ser apresentados de acordo com o plano em desenvolvimento. O tutor estará sempre disponível para discutir qualquer ponto por solicitação do participante no momento previamente acordado.

Para a apresentação final deverá ser apresentado um resumo Executivo sintetizando os objetivos do projeto, cronograma, as principais conquistas e aprendizagem. A alocação final de tempo de apresentação é de 30 minutos seguidos de 15 minutos de questionamento por parte do júri.

O júri não atribui quaisquer notas, mas simplesmente declara o projeto como sendo aceito ou rejeitado. Para ter sucesso, o participante deverá demonstrar os conhecimentos mínimos e experiência necessária.

Somente o EIPM e o júri terão acesso aos relatórios para garantir a confidencialidade.

A apresentação do projeto será realizada em datas pré-definidas.



EIPM Headquarters

Bâtiment Mont-Blanc II
Rue Antoine Redier
74160 Archamps
France
Tel: +33 450 31 56 78
info@eipm.org
www.eipm.org

Shanghai Campus

26 A, 895 Yan An West Road
Shenya Financial Plaza
Changning District, Shanghai
P.R. China 200050
Tel: +86 21 62261200
www.eipm-china.com

EIPM Brasil

Tel: +55 (11) 994874815
brazil@eipm.org
www.eipm-brazil.org

www.eipm-usa.org
www.eipm-mexico.org

www.eipm-poland.org
www.eipm-africa.org

www.eipm-uae.org
ww.eipm-india.org

