

CURTA DURAÇÃO

**ADMINISTRAÇÃO
ESTRATÉGICA
DE COMPRAS**



INSCRIÇÕES ABERTAS

CARGA HORÁRIA: 80 horas

DURAÇÃO:

5 dias (2ª, 3ª, 4ª, 5ª e 6ª feira),
08h30 às 18h00

Muitas empresas ao redor do mundo já descobriram que investir na qualificação dos líderes de seus times de Compras é um importante fator para obter uma performance superior e sustentável.

Este **Curso de Administração Estratégica de Compras**, voltado para líderes em Suprimentos, desenvolve uma visão profunda da área, abordando diversos aspectos estratégicos:

SAVINGS: A economia no Departamento de Compras de 1% pode ter um impacto maior na margem de lucro de uma empresa que um crescimento de 10% nas vendas.

REDUÇÃO DO RISCO da empresa na área de Compras através de Políticas e Compliance.

GARANTIA DE DISPONIBILIDADE timing correto de bens e serviços comprados/contratados.

INOVAÇÕES EM PROCESSOS, PRODUTOS E INTEGRAÇÃO DE ÁREAS para melhorar a performance global na empresa, não apenas uma otimização setorial.

VISÃO GERAL

UM INVESTIMENTO COM RETORNO

Este curso com 80 horas/aula de duração (2 Módulos) oferece conhecimento abrangente e prático para aperfeiçoar os resultados e a gestão da área de Suprimentos da sua organização.

Serão abordados de forma profunda os temas mais relevantes e as melhores práticas globais, em Módulos independentes mas que se complementam.

ESTRATÉGIA E FOCO GERENCIAL SÃO PALAVRAS CHAVE PARA ESTE PROGRAMA DE FORMAÇÃO.

Indo muito além do aprendizado de conceitos e ferramentas, o curso proporciona conhecimento e trocas de experiências para facilitar as mudanças em *Procurement* dentro de uma visão ampla do negócio.

PÚBLICO-ALVO

LÍDERES DA ÁREA DE COMPRAS

O curso está estruturado para líderes com significativa experiência em Suprimentos e envolvidos com a estratégia de compras, além de consultores e profissionais que desejam destacar-se.

Nossos alunos têm sido Gerentes, Coordenadores e *high-potentials* de empresas de médio e grande porte de qualquer segmento.

Ideal para pessoas que buscam proativamente uma reciclagem e a oportunidade de crescimento em suas carreiras.

PRINCIPAIS DIFERENCIAIS

1 ESTRATÉGIAS AVANÇADAS DE COMPRAS

Discussão com Cases de diferentes indústrias e setores de atuação para analisar como líderes corporativos fazem mais com menos em *Procurement e Supply Chain*, agregando valor para a empresa através de Inovação: tecnologia e sistemas, processos, e no desenvolvimento de novos produtos e serviços.

2 REDUÇÃO DE CUSTOS EM COMPRAS

O Programa aborda estratégias de gestão para redução de custos, sem colocar em risco aspectos essenciais dos negócios. Manter o nível da qualidade em geral, e o bom relacionamento com Fornecedores, é sempre um desafio neste processo. **O Investimento no Programa tem retorno garantido.**

3 EXCELÊNCIA ACADÊMICA E PROFISSIONAL

O Programa é baseado em aulas ministradas por profissionais de destaque e pesquisadores com amplo *know-how* sobre as melhores práticas no Brasil e em outros países. Trabalhamos com Parceiros de Universidades líderes em Inovação, como a **University of Twente** (Holanda), USP e UNICAMP.

4 PROJETO PRÁTICO COM COACHING

Os Professores convivem com os participantes durante o Programa e estão disponíveis para orientação individualizada. Durante o Módulo 2 - **Strategic Sourcing** - os alunos são incentivados a escolher uma Categoria e utilizar dados reais de suas empresas, recebendo constante feedback para avançar em um **Projeto Aplicado**.

5 MUDANÇA DE MINDSET - COMPRAS 4.0

A carga horária do Programa é planejada para formar profissionais com visão estratégica e profunda de Suprimentos. Mais do que apenas bons negociadores, o Programa visa a formar líderes que: entendam a nova Era de Compras 4.0, promovam mudanças de impacto, e gerem valor através da **Colaboração**.

6 NETWORK EFETIVO

Entrevista prévia à admissão no Programa garante que o perfil dos Participantes seja o adequado.

Nossos alunos têm em média mais de **10 anos de experiência** acumulada, perfil de Gestores, e disposição de aprender e serem desafiados. A interação é constante, com exercícios e dinâmicas em grupo.

7 TESTE TKI™ - INSTRUMENTO MAIS UTILIZADO MUNDIALMENTE PARA AVALIAR PERFIS

Além de analisar estilos individuais, o Teste TKI™ possibilita identificar e avaliar **tendências comportamentais** em negociações e em gestão de conflitos. Oferece importantes *insights* sobre como cada pessoa pode aperfeiçoar suas habilidades de Comunicação e Colaboração.

CORPO DOCENTE

ADRIANA FELLIPELLI CARREIRA // DESENVOLVIMENTO // COMUNICAÇÃO

Psicóloga; fundadora e CEO de empresa de destaque em formação integral de pessoas e desenvolvimento organizacional. Participou de inúmeros Cursos e eventos internacionais sobre as novas aplicações da Neurociência.

ALEXANDRE RANGEL RISCOS // COMPLIANCE // PROTEGER VALOR

Há mais de 20 anos auxiliando empresas no desenvolvimento e implementação de estratégias para gestão de riscos e compliance, atuando em algumas das maiores empresas de consultoria e instituições financeiras do mundo.

CILENE BIM STRATEGIC SOURCING // TCO// SAVINGS

É autora do Livro: Manual de Aplicação da Metodologia de Compras Estratégicas (2016). Conduziu inúmeros projetos em Compras: redução de custos, reestruturação de área de suprimentos; suporte para tecnologias de e-procurement; capacitação e gestão de equipes. É Sócia-Fundadora do INLACCE - Instituto Latino Americano de Compras Corporativas e Estratégicas.

EDUARDO PRESTES SUSTENTABILIDADE // TRANSFORMAÇÃO // SISTÊMICO

Engenheiro com MBA em administração de empresas; profissional com sólida experiência executiva e consultiva na indústria de bens de consumo. Ampla vivência na incorporação da sustentabilidade, da inovação e do analytics na gestão da *supply chain*.

EDUARDO ROCHA MÉTRICAS // PROCESSOS // INTEGRAÇÃO

Administrador de empresas com Especialização em *Supply Chain Management & Business* pela Universidade da Califórnia - USA. Executivo Sênior de Suprimentos com mais de 20 anos de experiência liderando equipes e projetos no Brasil e LATAM em multinacionais (AT&T, DHL, NEXTEL, SHARP, FLEXTRONICS, SCANIA).

FABIO BATTAGLIA GLOBALIZAÇÃO // LOGÍSTICA // ALAVANCAS

Profissional com mais de 20 anos de experiência focada em global sourcing, strategic sourcing, planejamento e reestruturação de compras, S&OP e distribuição. Participou em diversos projetos nestas áreas atuando em consultorias líderes (McKinsey, A.T. Kearney). Engenheiro de Produção pela USP, tem seu MBA pelo IESE Business School.

FABIO POLLICE ORGANIZAÇÃO // CADEIA DE VALOR // ESTRATÉGIA

Atua como Diretor de Supply Chain na UNILEVER Brasil; onde ocupou posições de liderança sênior em Compras, Manufatura, Planejamento, Engenharia, Inovação e Qualidade, tanto no Brasil quanto no exterior. Engenheiro Elétrico pela UNICAMP, e Mestre em Engenharia de Produção pela Poli USP.

HOLGER SCHIELE INOVAÇÃO // PARCERIAS // MATURIDADE

Prof. Schiele é de origem alemã mas cresceu no Brasil. Um dos líderes do UTIPS - *University of Twente Initiative for Purchasing Studies*. Além de seu trabalho acadêmico, trabalhou por 10 anos em funções estratégicas da Preussag AG e PwC. Atuando como consultor, tem prestado serviços para empresas multinacionais em diversos países.

CORPO DOCENTE

JUAREZ MIRANDA PLANEJAMENTO // ANALYTICS // TECNOLOGIA

Executivo de *Supply Chain* & Compras e Desenvolvimento de Negócios com mais de 15 anos em posições sênior com responsabilidade por América Latina, especialista em Transformação de *Supply Chain* e Global Sourcing. Atual CPO do Grupo Santa Casa de Misericórdia (SP).

MARCELO GODKE CONTRATOS // SLA // DISPUTAS

Sócio e fundador de escritório de advocacia, com mais de 20 anos de experiência profissional, notadamente em contratos comerciais, operações financeiras e fusões & aquisições. Mestre em Direito pela *Columbia University School of Law* (NY- USA); está em fase de conclusão de doutorado na *Universiteit van Amsterdam* (Holanda).

RICARDO MORAES PROJETO // LEAD TIME // STAKEHOLDERS

Atual CEO da Metroll, empresa que faz gestão de projetos para terceiros com atuação LATAM. Lidera times de gestão multidisciplinares incluindo: diretores e gerentes de diversas áreas, consultores e terceiros. Profissional com 20 anos de atuação, em empresas como: TV Globo, Walmart, GPA, Microsoft, Raia Drogasil, Shell, Natura, Renner, Santander, Mapfre, Kroton, TIM.

RENATO HONORATO NEGOCIAÇÃO // COST BREAKDOWN // CLEAN SHEET

Profissional com mais de 20 anos de experiência em Compras, em empresas multinacionais e nacionais: alimentícia, logística e educação. Atual Diretor de Suprimentos com foco em estratégia de remodelação do negócio. Especialista em Strategic Sourcing com cursos na Escola de Negócios da Nestlé em Vevey - Suíça, e no grupo DP-DHL na Alemanha.

FÁBIO CERQUINHO COLABORAÇÃO // MINDSET // ATITUDE

Professor Responsável Acadêmico pelos Cursos de Compras da FIA. Mestre e Engenheiro de Produção POLI-USP. Doutorado em Economia pela Universidade de Navarra (IESE Business School). Faz parte do Conselho do ICCB - Instituto Capitalismo Consciente.

NUNO FOUTO COORDENADOR

Professor da FEA-USP. Doutor em Administração FEA-USP. Engenheiro de Aeronáutica ITA.

FUNDAÇÃO INSTITUTO DE ADMINISTRAÇÃO

Av. das Nações Unidas, 7.221 - CEP: 05425-070 Pinheiros - São Paulo/SP

Tel: (11) 5183-9484 / 5184-2135 - E-mails: info@ctue.com.br | marcelof@fia.com.br



INFORMAÇÕES

Tel: (11) 3732-3535 | faleconosco@fia.com.br