

## MÓDULO 1

40hs/aula

# Competências Essenciais para Gestores em Compras

Este **Módulo** oferece conhecimento abrangente e prático para aperfeiçoar os resultados e a gestão da área de Suprimentos da sua organização.

## VISÃO GERAL

### Um investimento com retorno

Este Módulo com 40 horas/aula de duração apresenta importantes aspectos que fundamentam o Propósito da área de Compras, abordando Temas que se complementam. O convívio entre participantes com senioridade e experiência em distintos segmentos, junto com professores bem preparados, facilita a reflexão acerca de novas e antigas competências.

A visão de conjunto do negócio estará sempre presente. O pano de fundo são as mudanças sociais e tecnológicas atuais, que demandam e permitem novas formas de lidar com a rede de Parceiros internos e externos.

## OBJETIVOS

Oportunidade de balanço e reflexão da trajetória profissional dos participantes, e formas de se preparar para novas dinâmicas e desafios.

Refletir sobre o papel de Compras para o sucesso das empresas, dentro de distintos posicionamentos estratégicos e diferentes níveis de maturidade da área.

Apresentar mudanças atuais e futuras decorrentes da introdução de novas tecnologias em sistemas e ferramentas para análise de dados. Transformações que promovem a migração dos esforços focados em compras transacionais para compras estratégicas.

Oferecer elementos para rotinas de trabalho colaborativo em equipes multidisciplinares, necessárias para incrementar inovações.

Discutir como os conceitos de Sustentabilidade e Compliance tem o poder de acelerar os processos de mudanças top-down, e formas de preparar-se para novas demandas do Board.

## OPÇÕES DE DATAS

### TURMA 6 - 1º SEMESTRE

Aulas sexta-feira das 18h30 às 22h30; e sábado das 8h30 às 13hs

**Calendário:** 22 e 23/3 | 29 e 30/3 | 5 e 6/04 | 12 e 13/04 | 26 e 27/04

### TURMA 7 - 2º SEMESTRE

Aulas sexta-feira das 18h30 às 22h30; e sábado das 8h30 às 13hs

**Calendário:** a definir

## PROCESSO SELETIVO

FICHA DE  
INSCRIÇÃO

ANÁLISE DE  
CURRÍCULUM

ENTREVISTA

MATRÍCULA

## LOCAL

Avenida Paulista, 302 (próximo da estação Brigadeiro do Metrô)

## INVESTIMENTO

Valor Base de R\$5.000,00

*Desconto para pagamentos antecipados, ou para 2 ou mais pessoas da mesma empresa. Consulte.*

Obs: São 25 vagas. Garanta a sua fazendo a Inscrição antecipada

## INFORMAÇÃO E INSCRIÇÕES

Telefone (11) 3818-4024

Falar com Marisa Cavalcante

Preencha a ficha de pré-inscrição com dados do seu curriculum: [www.fia.com.br/educacao/extensao](http://www.fia.com.br/educacao/extensao)

## MATRIZ CURRICULAR

### 1. ANÁLISE DA CADEIA DE VALOR E O PAPEL DE COMPRAS – 8hs

Importância estratégica de Compras dentro da organização  
A criação de valor através da área de Compras  
Impactos de Compras nos *P&L* e *Balance Account*  
Modelos de maturidade de Compras e desenhos organizacionais  
As principais métricas de desempenho

**Prof. Fábio Pollice**

### 2. SUSTENTABILIDADE E COMPRAS – 8hs

Ampliação do Conceito: da Responsabilidade à Inovação  
Impactos, riscos e oportunidades: Matriz de Materialidade  
Gestão das Relações (internas e externas)  
Processos, *frameworks* e ferramentas: oportunidades e desafios  
Visão sistêmica e modelagem de custos  
Criação de valor e novos Modelos de Negócios

**Prof. Eduardo Sanches**

### 3. GESTÃO DE RISCOS E COMPLIANCE – 8hs

O poder da gestão de riscos aplicado aos processos de Compras  
A gestão de riscos como indutor do processo de criação e proteção do valor  
Governança Corporativa e práticas de controles  
*Compliance* como prática de negócios  
Gestão de riscos em fornecedores

**Prof. Alexandre Rangel**

### 4. ASPECTOS DE LIDERANÇA – 8hs

Conhecer-se melhor para liderar equipes de alto desempenho  
Gestão da comunicação e dos conflitos com *stakeholders*  
Noções de Neurociência aplicada à liderança, comunicação e negociação  
Regulação Emocional baseada na Neurociência  
TKI - Instrumento que diagnostica o estilo de negociação

**Prof<sup>a</sup> Adriana Fellipelli**

### 5. MEGA TRENDS & INOVAÇÃO EM COMPRAS – 8hs

As principais tendências de Compras no ambiente global e digital de negócios  
As várias faces e impactos da digitalização: Compras 4.0  
Novas formas de geração de valor através da colaboração com fornecedores  
Inovação em produtos e serviços, processos e sistemas

**Prof. Juarez Miranda**

*Alterações e ajustes podem ser feitos sem prévio aviso.*

**OBSERVAÇÃO:** Para a Obtenção do Certificado do Curso **ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA DE COMPRAS** é necessário cursar os Módulos 1 e 2 - na ordem que melhor se adequar às circunstâncias dos participantes. Os Módulos são complementares, mas independentes.



**COORDENADOR**  
**PROF. NUNO FOUTO**

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



**RESPONSÁVEL ACADÊMICO**  
**PROF. FÁBIO CERQUINHO**

PhD em Economia pela Universidade de Navarra (IESE Business School).  
Mestre e Engenheiro de Produção POLI-USP.

APOIO

**FELLIPELLI**

**Me** mercado  
eletrônico