



VALOR AGREGADO
consultores associados

Compras Estratégicas (Strategic Sourcing)

José Carlos Martins F. de Mello

Valor Agregado Consultores Associados

2017

Compras Estratégicas (Strategic Sourcing)

Apresentação

Compras Estratégicas é um programa de treinamento inovador em negociação com a cadeia de suprimentos. As empresas têm tomado consciência de que é necessário considerar o processo de compras de forma estratégica. O modelo tradicional de compras com base nas 3 cotações e na competência do comprador ainda é válido, porém deve ser acompanhado de novas formas de aquisição como portais de compras na internet, concorrência focada e parcerias. O programa **Compras Estratégicas (Strategic Sourcing)** fornece aos dirigentes, gestores e compradores uma visão estratégica dos processos de compras e a metodologia para implantação do processo de compras estratégicas.

Competição e colaboração

A negociação é quase sempre entendida como uma ferramenta para distribuir valor: compradores e vendedores lutam para obter ganhos para o seu lado. É a estratégia competitiva, ganha-perde que é utilizada milhares de vezes todos os dias em todo o mundo. Questão: seus gerentes estão preparados para defender os interesses da organização em negociações competitivas?

Entretanto a estratégia competitiva não é a única. Em alguns casos os maiores ganhos virão através de negociações colaborativas, criando valor. Questões: seus gerentes estão preparados para criar valor e negociar a construção de parcerias reais? Conhecem como transformar fornecedores em parceiros?

Resultados

Compras Estratégicas proporciona ao participante a construção do conhecimento estruturado do processo de negociação em compras tanto para extração de concessões quanto para criação de valor. Conhece as estratégias cooperativa e competitiva, reflete sobre qual é a estratégia mais utilizada no seu dia a dia (quase sempre é a competitiva), entende o processo de negociação colaborativa e aplica os princípios aprendidos em negociações simuladas em sala de aula.

O resultado esperado é uma mudança na atitude do gerente: deixa de negociar somente de forma competitiva e passa a incluir a negociação cooperativa como uma alternativa para maximizar ganhos dentro da cadeia de suprimentos.



Programa

Compras Estratégicas é um programa modular e os módulos podem ser trabalhados em dias contínuos ou alternados. A tabela 1 mostra os temas para um programa de 16 horas (4 módulos). Esse programa pode ser alterado retirando ou acrescentando módulos para se adequar às necessidades específicas da sua empresa.

Tabela 1: temas abordados em todos os encontros

Módulo e carga horária	Objetivos Instrucionais	Conteúdo
Módulo 1 (4 horas)	Entender as diferentes estratégias de relacionamento na cadeia de suprimentos	<ul style="list-style-type: none">▪ Verticalização x cadeias de suprimento▪ Estratégias de relacionamentos com fornecedores<ul style="list-style-type: none">✓ Queda de braço✓ Relacionamentos cooperativos▪ Fontes de poder na estratégia competitiva convencional
Módulo 2 (4 horas)	Apresentar ferramentas usadas em relacionamentos cooperativos e ressaltar a importância vital da confiança nas relações cooperativas	<ul style="list-style-type: none">▪ Ferramentas cooperativas (JIT, VMI, <i>Early Supply Involvement</i>, terceirização, internet e parcerias)▪ Confiança▪ Vantagem colaborativa baseada em confiança
Módulo 3 (4 horas)	Apresentar ferramentas que possibilitem a decisão sobre quais os fornecedores devem ser tratados de modo cooperativo ou competitivo	<ul style="list-style-type: none">▪ Matriz de Kraljic▪ Passos para selecionar fornecedores▪ RFI, RFQ, RFN▪ <i>Make or buy</i>▪ Implementação de acordos
Módulo 4 (4 horas)	Apresentar ferramentas que possibilitem a decisão sobre quais os fornecedores devem ser tratados de modo cooperativo ou competitivo e mostrar casos de relacionamento reais em cadeias de suprimentos. Propor quebra de paradigma em relacionamento com fornecedores	<ul style="list-style-type: none">▪ É possível mudar▪ Caso da indústria automobilística norte-americana▪ Caso Chrysler▪ Quebra de paradigmas e a criação de vantagens colaborativas<ul style="list-style-type: none">✓ Fornecedor único✓ Fornecedores familiares



VALOR AGREGADO
consultores associados

Compras Estratégicas é um programa flexível: pode ser executado em dois dias seguidos, em dois dias alternados ou ainda em 4 módulos (manhãs, tardes ou noites) em dias seguidos ou alternados. Existe flexibilidade para aumentar ou reduzir o número de módulos.

Metodologia

Compras Estratégicas é um programa dinâmico. Os temas são apresentados em exposição dialogada e são trabalhados em seguida por meio de negociações simuladas em todos os módulos. O aprendizado é cumulativo: temas apresentados no primeiro módulo são trabalhados em todas as simulações seguintes.

Uma nova metodologia

Compras Estratégicas pode ser desenvolvido como um programa de treinamento contínuo. Nessa versão é mais que um programa restrito às atividades em sala de aula e os encontros de 4 a 8 horas passam a ter frequência quinzenal. Esta metodologia permite que os participantes trabalhem ativamente entre os encontros aperfeiçoando os trabalhos iniciados em sala contando com monitoria à distância do instrutor. Existe uma troca contínua e intensa de informações entre os participantes e o instrutor durante todo o tempo de duração do programa. Os temas trabalhados em sala são postos em prática e aperfeiçoados (entre os encontros) através de trabalhos práticos e leitura de textos especialmente preparados pela Valor Agregado Consultores Associados.

José Carlos Martins F. de Mello

- Consultor em Negociação e Vendas da Valor Agregado Consultores Associados
- Professor convidado de negociação da Fundação Dom Cabral desde 1993
- Professor convidado da HSM Educação (São Paulo) desde 2011
- Credenciado pela Negtar GmbH (Alemanha) como treinador dos Programas Negociação em Compras (SCA-NEG 01) e Negociando em Situações Difíceis (SCA-NEG02) para América Latina da Robert Bosch do Brasil
- Professor convidado de negociação dos programas de MBA do Rehagro (desde 2012)
- Engenheiro Metalurgista (EEUFMG, 1974)
- Mestre em Engenharia Metalúrgica e de Minas (UFMG, 2007)
- Livro publicado: **Negociação baseada em estratégia**, 3ª ed. São Paulo: Editora Atlas, 2012. Reimpressão em 2014. Mais de 14.000 exemplares vendidos.



Entre em contato

mellojc@valoragregadoconsultoria.com

[31] 98504-1024



VALOR AGREGADO
consultores asociados

