

Negociação e Gestão de Contratos Logísticos

Objetivos Gerais:

Este Curso tem como objetivo dotar os participantes dos conhecimentos e competências nos domínios da gestão e da contratação de atividades e serviços logísticos, incluindo, uma compreensão global do processo estruturado de vendas e negociação.

Objetivos Específicos:

No final deste curso os participantes saberão:

- Desenvolver os aspetos que promovem a confiança pessoal em momentos de negociação, desde a reunião interpessoal até à apresentação para uma equipa de compras
- Saber como utilizar técnicas estruturadas de persuasão para conduzir reuniões de vendas e negociações, de forma a chegarem a soluções win-win
- Situar a Logística na Gestão da Organização
- Diferenciar e optar por alternativas de gestão estratégica e tática, na cadeia de abastecimento
- Analisar o Custeio das Actividades Logísticas
- Avaliar o Desempenho Logístico
- Desenvolver a Relação Contratual

Destinatários:

Este Curso destina-se a todos os profissionais envolvidos e com responsabilidades na gestão de contratos de logística, nomeadamente, Diretores e gestores de Serviços de Logística, Coordenadores de unidades de Logística, Responsáveis por Áreas de Desenvolvimento de Negócio ou colaboradores com papéis-chave na negociação de parcerias, contratos, acordos, entre outros.

Carga Horária:

40 Horas

Conteúdos Programáticos:

Módulo I - Técnicas de Vendas adaptadas à negociação em Logística

Módulo II - Definição de custos (Espaço/ RH/Equipamentos)

Módulo III - Elaborar de orçamentos

Módulo IV - Gestão Logística de Espaço/ RH/Equipamentos

Módulo V - Elaboração de Propostas

Módulo VI - Planear e estruturar cada negociação

Módulo VII - Definir objetivos negociais flexíveis

Módulo VIII - Definir objetivos negociais claros e mensuráveis tendo em conta os interesses de ambas as partes

Módulo IX - Utilizar técnicas de persuasão não-verbais.

Módulo X - Conduzir negociações de forma a atingir resultados win/win

Módulo XI - Efetuar avaliações de cada negociação utilizando critérios mensuráveis e quantificáveis

Módulo XII - Evitar concessões e a negociação destas

Módulo XIII - Dirigir-se às necessidades, sentimentos e prioridades das outras partes

Módulo XIV - Reconhecer os limites da venda e da negociação

Módulo XV - Utilizar um plano faseado de negociações

Módulo XVI - Aprender a lidar com objeções e rejeições

Módulo XVII - Usar argumentos negociais e saber contra-argumentar

Módulo XVIII - Elaboração de contratos

Módulo XIX - A integração da cadeia de abastecimento

Módulo XX - Gestão estratégica da cadeia de abastecimento

- Externalização das atividades logísticas;
- Configuração da cadeia logística;
- Estratégia pull vs estratégia push;
- Estratégias de relacionamento entre entidades da cadeia de abastecimento.

Módulo XXI - Gestão tática da cadeia de abastecimento

- Gestão da procura;
- Planeamento tipo push;
- Planeamento tipo pull;
- Planeamento integrado;
- Planeamento colaborativo.

Módulo XXII - Custeio de atividades logísticas

- Custeio do inventário;

- Custeio do transporte;
- Custeio do armazém;
- Custo total logístico.

Módulo XXIII - Avaliação do desempenho logístico

- Diagnóstico do sistema logístico;
- Recolha detalhada da informação;
- Determinação das necessidades de operacionalidade;
- Indicadores de performance logística.

Módulo XXIV - A relação contratual

- Conteúdo do contrato;
- Como garantir e controlar o cumprimento do contrato;
- Tipologia Contratual Internacional - definição e limitação das responsabilidades;
- Os Incoterms: responsabilidades e importância do seguro.

Módulo XXV - Casos Práticos