ESTRATÉGIA EM NEGOCIAÇÃO EM COMPRAS

Sobre o curso:

Em um mundo empresarial cada vez mais competitivo, a área de compras desempenha um papel estratégico fundamental para o sucesso de qualquer organização. E nesse cenário, a negociação emerge como uma habilidade essencial para garantir a aquisição de bens e serviços com as melhores condições possíveis.

Mas a negociação em compras vai muito além de simplesmente "pechinchar" preços. É uma arte que exige estratégia, planejamento e habilidade para construir relacionamentos sólidos com fornecedores, gerar valor para ambas as partes e impulsionar os resultados da empresa.

Dominar as técnicas de negociação permite que os profissionais de compras:

- Reduza custos de forma inteligente, sem comprometer a qualidade.
- Garanta o fornecimento de produtos e serviços essenciais para a operação.
- Construa parcerias estratégicas com fornecedores, criando uma rede de colaboração e confiança.
- Identifique novas oportunidades de mercado e amplie as opções de fornecimento.
- Gere valor para a empresa, contribuindo para o alcance de seus objetivos estratégicos.
- Negocie contratos mais vantajosos, com cláusulas claras e justas para ambas as partes.
- Aprimore a comunicação e construa relacionamentos interpessoais mais eficazes.
- Gerencie riscos e previna conflitos com fornecedores.

Neste treinamento, vamos mergulhar no universo da negociação em compras, explorando as melhores práticas, estratégias e ferramentas para que você possa desenvolver suas habilidades e alcançar resultados extraordinários. Prepare-se para elevar suas negociações a um novo nível e se tornar um profissional de compras ainda mais completo e estratégico!

Objetivos:

Aprimorar as habilidades de negociação dos profissionais da área de compras, capacitando-os a obter resultados mais vantajosos para a empresa, otimizar custos, fortalecer relacionamentos com fornecedores e garantir o suprimento de materiais e serviços de alta qualidade, tanto em negociações B2B quanto B2C.

Público-alvo:

Compradores, assistentes de compras, analistas de suprimentos e demais profissionais envolvidos no processo de negociação com fornecedores.

Metodologia:
Aulas expositivas, dinâmicas de grupo, simulações de negociação discussões e atividades práticas que promovam a aplicação dos conceitos aprendidos.

Conteúdo Programático:

A. Fundamentos da Negociação
- Princípios e conceitos básicos da negociação
- Tipos de negociação e seus desafios
- Estilos de negociadores e como lidar com cada um
- Preparação para a negociação: coleta de informações, definição de objetivos e estratégias
- Comunicação eficaz na negociação: verbal, não verbal e escuta ativa

B. Estratégias e Táticas de Negociação
- Estratégias de negociação: ganha-ganha, ganha-perde, distributiva e integrativa
- Táticas de negociação: ancoragem, concessões, prazos, alternativas e criação de valor
- Lidando com impasses e objeções
- Técnicas de persuasão e influência
- Negociação em diferentes culturas

C. Negociação em Compras - B2B e B2C
- Especificidades da negociação em compras: preço, prazo, qualidade, condições de pagamento e entrega
- Comparativo entre negociações B2B e B2C:
  - ✓ Ciclo de vendas
  - ✓ Tomadores de decisão
  - ✓ Critérios de decisão
  - ✓ Relacionamento
- Análise de custos e formação de preços
- Estratégias de sourcing e seleção de fornecedores
- Negociação de contratos e gestão de riscos
- Construção de relacionamentos de longo prazo com fornecedores

D. Ferramentas e Habilidades Essenciais
- Técnicas de negociação avançadas: BATNA, solução de problemas e tomada de decisão
- Equilíbrio emocional na negociação: gestão de emoções e controle do estresse
- Ética e compliance na negociação
- Avaliação e feedback do desempenho em negociações

Datas: 12 e 13/02/2025
Horário: 08h30 às 17h30
Carga horária: 16 horas
Local: Fundação Fritz Müller | Rua Iguaçu, 151 – Itoupava Seca, Blumenau/SC
Investimento: **R$ 1.800,00 em 5x de R$ 360,00 no boleto ou 10x no cartão de crédito**

❗ **Importante: Sua inscrição será confirmada assim que o pagamento da primeira parcela for efetuado.**

Incluso: Material didático, *coffee break* e certificado para participantes com mínimo de 80% de frequência.

Currículo Professor: ***Kassem Mohamed El Sayed***, é psicólogo, com especialização em Administração de Empresas, Mestre em Engenharia da Produção com ênfase em Psicologia das Organizações pela UFSC, é Mediador e Árbitro. Psicoterapeuta em Psicoterapia Positiva É formado pelo Avraham Y Goldratt Institute (USA) em Teoria das Restrições. Tem especialização pela Universidade do Texas (Austin-Texas) em Banking e pelo Japan Productivity Center for Social and Economic Development (JPC-SED Tokyo-Japan) in Management of Productivity Improvement. Foi Gerente de Educação e Desenvolvimento do Banco Bamerindus do Brasil além de Gerente Regional de RH. Foi Gerente Corporativo de RH da Furukawa Industrial S.A. Gerente de Relações de Trabalho e Consultor Técnico do Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade no Paraná. Foi Assessor da Presidência na INSOL DO BRASIL S.A. Foi Gerente Sênior de Recursos na Sumitomo Rubber do Brasil. É Professor na FAE Business School em nível de Graduação, de Pós-Graduação (Negociação em Ambiente Empresarial, Relações de Trabalho e Relações Sindicais e Arquitetura Organizacional, People Analytics), na ESIC (Comportamento e Desenvolvimento Organizacional, Gestão do Processo Sucessório), Universidade Positivo (Gestão e Liderança). Consultor Organizacional, Coach e Mentor em diversas organizações, tem atuado como Negociador na área sindical para alguns Sindicatos Patronais. Mediador na CAMFIEP (Câmara de Arbitragem e Mediação da Federação da Indústrias do Paraná), Membro do Comitê Temático de Relações de Trabalho da Federação das Indústrias do Paraná (FIEP) e Membro do Comitê de Relações Sindicais do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa.

Obs. É necessário o preenchimento do número mínimo de participantes para a realização do curso. Caso não seja preenchido, a coordenação reserva-se o direito de não abrir a turma e realizar a devolução do valor da entrada.

CLIENTES

ALTONA • ANDRITZ • BLUKIT • BN PAPÉIS • BÜHLER
CIA DA MEIA • DIMY • DÖHLER • ELG • FAKINI • FEY
HACO • INCAPE • KARSTEN • KOERICH • LINCE
LUNELLI • REDE COOPER • RUDOLPH • SCHRADER