

IN-FORMA

PRODUTOS, FORNECEDORES E NEGOCIAÇÃO ESTRATÉGICAS

OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM

Pretende-se com esta ação de informação:

- Capacitar as organizações para tomarem melhores decisões na escolha de produtos e parceiros, melhorando a negociação, a eficiência e a redução de custos.

FORMADOR

Miguel Paredes Alves | SocialShop.

DESCRIÇÃO

Dotar os participantes com conhecimentos que lhe permitam otimizar os processos de compras, minimizando custos, racionalizando sistemas e procedimentos e obtendo os máximos proveitos de longo prazo para a instituição.

A QUEM SE DESTINA

Pessoas interessadas em aprofundar conhecimentos na seleção de fornecedores e na participação em processos de aquisição de bens e serviços, nomeadamente em contextos organizacionais, sociais ou comunitários.



17 de março de 2026



14h30-16h00 (1 hora e meia no total)



Online: via Plataforma Zoom



Participação Gratuita



Inscrições até 11/03/2026

MODALIDADE DE FORMAÇÃO

Formação de atualização/aperfeiçoamento.

MODELO DE ENSINO

À distância – Sessões Síncronas.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Conhecer os produtos:

- Seleção dos 5 a 6 produtos mais consumidos;
- Cardex de produtos;
- Gestão de ementas para IPSS;

Selecionar parceiros:

- Tipos de fornecedores;
- Principais fornecedores;
- Método dos 3 orçamentos;
- Centrais de compras;
- Técnicas avançadas de negociação;
- Autonomia das IPSS e contratação pública;

RECURSOS PEDAGÓGICOS

Computador ou dispositivo móvel com áudio, câmara vídeo e acesso à internet, que permita a utilização da plataforma Zoom; Apresentação.

CRITÉRIOS E METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO

AVALIAÇÃO DA SATISFAÇÃO DO

FORMANDO: Realizada através de um questionário de apreciação, onde os formandos poderão indicar opiniões, reclamações e sugestões de melhoria.

CERTIFICADOS DE PARTICIPAÇÃO:

Para efeitos de certificação, é obrigatório que os formandos se identifiquem no Zoom com o formato Nome da Instituição | Nome e Apelido e mantenham a câmara ligada durante toda a duração da formação.

