



## MBA em Gestão de Compras

### programa do curso

#### **Estratégia Empresarial (Núcleo Comum)**

Análise do Ambiente Interno: Capacitação, Recursos, Fatores Críticos de Sucesso; Análise do Ambiente Externo: Ameaças, Oportunidades, Concorrência, Parcerias e Alianças; Estratégia de Negociação; Estratégia Competitiva e Posicionamento; Estratégia de Fusões e Aquisições; Governança Corporativa.

#### **Tendências de Mercado (Núcleo Comum)**

Empreendedorismo: características; oportunidades; desenvolvimento de atitudes empreendedoras. Novos paradigmas. Administração do crescimento da empresa. Prospecção Empresarial. Plano de Negócios. Inovação e Criatividade. Modelagem Organizacional. Pesquisa de Mercado. Técnicas de Vendas. Novos modelos de negócios. Inovação Incremental e disrupção, nova economia, transformação digital.

#### **Pessoas e Liderança (Núcleo Comum)**

Políticas de Recrutamento e Seleção; Planejamento de Carreira; Sistemas de Avaliação de Desempenho; Estratégias de Remuneração; Política de Desenvolvimento de Pessoas; Estratégia de Retenção de Talentos; Endomarketing, Comunicação Interna e Comprometimento; Desenvolvimento de Equipes.

#### **Strategic Sourcing e Categoria de Compras**

Desenvolver o Strategic Source através da análise do custo total de aquisição de cada categoria, através da profunda análise do que está sendo adquirido, dos níveis de serviços requeridos e das oportunidades e ameaças do seu mercado fornecedor. Capacitar o aluno a entender a necessidade de categorizar a gestão de compras e adotar uma abordagem estratégica e estruturada em cada uma delas.

#### **Técnicas de Negociação**

Esta disciplina estuda as técnicas e métodos para reconhecer e analisar o ambiente de negociação empresarial para aplicar as melhores negociações de acordo com as diferenças de perfis individuais e culturais para o alcance das metas estabelecidas. O aluno deverá aprender e dominar os conceitos gerais sobre técnicas de negociação, preparação para negociação, perfil dos compradores e dos vendedores.

### **Desenvolvimento de Fornecedores e Contratos**

Estudo de técnicas e métodos de como efetuar o processo de seleção e desenvolvimento de fornecedores, para se chegar à eleição e desenvolvimento daqueles que serão considerados os mais indicados, de acordo com parâmetros estabelecidos. Identificar os principais elementos do processo de Gestão de Contratos e avaliar a melhor combinação destes elementos e suas aplicações.

### **Cenários Tecnológicos aplicados a Compras**

Esta disciplina foi desenvolvida especificamente para este curso, ela estuda as técnicas e conceitos sobre tecnologia aplicada a compras, sistema de informações nas organizações, e-supply e e-auction. Apresentar para o aluno ferramentas computacionais a fim de aumentar a eficiência e eficácia no processo de compras. Aprofunda-se nos conceitos e usos do SEM - Supplier Relationship Management.

### **Comércio Exterior com ênfase em Importação**

Estudo de técnicas e métodos sobre os procedimentos de importação de insumos, equipamentos e serviços para sustentar a vantagem competitiva das organizações. O aluno deverá aprender os conceitos gerais sobre comércio exterior, procedimentos para importação - SISCOMEX e SISCOSEV, sistema de pagamento internacionais, drawback, ex-tarifários e NCM, bem como elaborar um plano de importação.

### **Análise de Custos e Formação de Preços**

Importante para as tomadas de decisões em compras, esta disciplina estuda as técnicas, métodos e cálculos na apuração e análise dos custos industriais, comerciais e de serviços para tomada de decisão empresarial e formação de preços. O aluno deverá aprender sobre conceitos gerais sobre custos, sistemas de custeio, custo total de propriedade - TCO (total cost of ownership) e formação de preços.

### **Supply Chain Management**

É o estudo de técnicas dos fatores chave logísticos, instalações, estoque e transporte e dos fatores chave interfuncionais de desempenho, informações, contratações e preços. Proporcionar ao aluno a interface com a função compras e a compreensão e a importância de que seu bom gerenciamento pode representar uma vantagem competitiva às empresas.

### **Legislação Tributária aplicada a Compras**

Estudo da legislação tributária nacional aplicável aos contribuintes de impostos, envolvendo o conhecimento e aplicabilidade das normas tributárias às diversas operações mercantis. Os alunos serão indicados na prática da pesquisa à legislação tributária, sua leitura, interpretação, discussão e aplicação.

### **Matemática Financeira**

Valor do dinheiro no tempo, presente e valor futuro. Conceito de juros simples e juros compostos, taxas de desconto e rentabilidade. Valor presente líquido e taxa interna de retorno. Valor e custo. Problemas da TIR. Equivalência de taxas de juros. Equivalência de fluxos de caixa. Sistemas de amortização. Séries de pagamentos postecipados e antecipados.

### **Coaching e Gestão de Carreira**

Entendimento do método de Coaching, suas aplicações e sua diferenciação. Por meio das atividades propostas, a experimentar algumas técnicas e utilizar ferramentas da área, podendo aplicar o aprendizado obtido para o seu próprio planejamento de carreira, bem como adaptar o método a sua realidade profissional agregando valor a sua função atual.

### **Gestão de Projetos: conceitos e práticas (EAD)**

Estudo de técnicas de gerenciamento de projetos no contexto das estratégias organizacionais, suas fases de um projeto para inovar a participação de compras no desenvolvimento de Projetos. Capacitar o aluno no emprego das técnicas de gerenciamento de projetos no ambiente empresarial. Dimensionar, analisar e controlar as fases do projeto conforme estabelecido no "PMBOK".

## **trabalho de conclusão de curso**

Não aplicável.

## **estágio**

Não aplicável.

## **metodologia**

### **Aprenda com teoria + prática**

Na Universidade Positivo nós acreditamos que a prática é tão importante quanto a teoria. Por conta disso, durante o curso, você vai fazer uso de um sistema de gestão de compras B2B, sejam produtos ou serviços, desde a cotação até a entrega. É uma maneira de você já chegar pronto para o mercado.

### **Avaliações práticas**

E a avaliação também é prática. Você vai utilizar o sistema de gestão de compras para realizar um projeto interdisciplinar com duas ou mais disciplinas que contemple a estruturação de compras de uma empresa real.

### **De olho no futuro**

A área de compras vai passar por profundas mudanças. As tarefas operacionais - não estratégicas - praticamente se tornarão automáticas, feitas por inteligência artificial. Já os itens estratégicos precisarão utilizar o big data para tomadas de decisões acertadas. O conhecimento obtido no curso permite entender e utilizar essas ferramentas.