

## **MBA EM GESTÃO DE CONTRATOS EM COMPRAS E SERVIÇOS**

### **OBJETIVO**

---

TEM COMO OBJETIVO CAPACITAR OS PROFISSIONAIS COM AS MODERNAS FERRAMENTAS QUE VEM SENDO UTILIZADAS NAS ORGANIZAÇÕES, BEM COMO, AMPLIAR A COMPREENSÃO DOS CONCEITOS QUE PERMEIAM A GESTÃO DE CONTRATOS E PROVER ORIENTAÇÃO SOBRE UMA POSSÍVEL IMPLEMENTAÇÃO DAS ATIVIDADES NAS SUAS EMPRESAS, PARA QUE POSSAM TOMAR DECISÕES ASSERTIVAS E GERAR RESULTADOS EM AMBIENTES DE ALTA COMPETITIVIDADE. ESTE CURSO FOI ESTRUTURADO VISANDO ATENDER ÀS NECESSIDADES DAS EMPRESAS E SEU CONTEÚDO DESENVOLVIDO EM CONSONÂNCIA COM AS MELHORES PRÁTICAS DE MERCADO.

### **DISCIPLINAS**

---

#### **1 - ASPECTOS JURÍDICOS, RISCOS, COMPLIANCE, E GOVERNANÇA NA GESTÃO DE CONTRATOS**

O ACORDO DO NÍVEL DE SERVIÇOS (ANS / SLA),O QUE É; QUANDO E EM QUE MOMENTO UTILIZÁ-LO; O PREPOSTO;GESTÃO DE EVENTOS CONTRATUAIS;CLÁUSULAS PARA PREVENÇÃO DE RISCOS CONTRATUAIS, MINUTA PADRÃO (COMO UTILIZAR COLABORAÇÃO E MELHORAR A CRIAÇÃO DE MINUTAS E EXECUÇÃO DOS CONTRATOS),DEFINIÇÃO DE PAPÉIS E RESPONSABILIDADES NAS ÁREAS DE APOIO (SUPRIMENTOS, JURÍDICO E CONTRATOS), COMO PREVENIR RISCOS EM: CONTRATOS DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS TERCEIRIZADOS;CONTRATOS DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO;COMPLIANCE TRIBUTÁRIO, TRABALHISTA, AMBIENTAL, CRIMINAL, LICITAÇÕES E CONTRATOS ADMINISTRATIVOS. ASPECTOS DA LEI ANTICORRUPÇÃO CONCEITOS E PILARES DE GOVERNANÇA CORPORATIVA,CONFLITOS DE INTERESSES,ESTRUTURAS E PRÁTICAS DE GOVERNANÇA CORPORATIVA, NÍVEIS DE GOVERNANÇA E ÓRGÃOS SOCIETÁRIOS.

#### **2 - COMPOSIÇÃO DE CUSTOS, E CONTRATOS DE SERVIÇOS E INFRAESTRUTURA**

RELACIONAMENTO EMPRESARIAL DE REDES DE ORGANIZAÇÕES, TRADUZIDOS PELAS PARCERIAS EMPRESARIAIS QUE PERMITEM RESULTADOS AMPLIADOS AOS PARTICIPANTES, DEMONSTRANDO A IMPORTÂNCIA DA COMPREENSÃO DAS MUDANÇAS CULTURAIS EMPRESARIAIS QUE PRIVILEGIAM OS PROCESSOS, NA BUSCA DE

ACRÉSCIMOS DE VALOR AOS CLIENTES FINAIS. CADEIA DE RELACIONAMENTO DA INTEGRAÇÃO DOS SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO, LIMPEZA E RESÍDUOS, COM SEUS CLIENTES E FORNECEDORES (VISÃO DO MERCADO). COMO REALIZAR ESTIMAR CUSTOS ADEQUADOS A CADA OPERAÇÃO. MELHORIAS CONTÍNUAS NA PRÁTICA DA GESTÃO DE SERVIÇOS. TIPOS E TENDÊNCIAS DE MANUTENÇÃO (MANUTENÇÃO CORRETIVA, PREVENTIVA, PREDITIVA E ENGENHARIA DE MANUTENÇÃO). PÓS-VENDA, BUSCANDO A EXCELÊNCIA NA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS.

### **3 - GESTÃO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS**

ANÁLISE DO FLUXO DAS REQUISIÇÕES; PROCESSOS DE NEGÓCIOS NO SUPPLY CHAIN MANAGEMENT; ESTRATÉGIAS DE ACESSO AO MERCADO; PROCESSO DE ANÁLISE DAS PROPOSTAS (BIDDINGS); PROCESSO DE REAJUSTES DE PREÇOS. ATUAÇÃO CONVENCIONAL X ATUAÇÃO CONTEMPORÂNEA DE SUPRIMENTOS; RUPTURA DE MODELO; SEGMENTAÇÃO ESTRATÉGICA DAS DIFERENTES CATEGORIAS DE BENS E SERVIÇOS ADQUIRIDOS; ESTABELECIMENTO DAS ESTRATÉGIAS DE RELACIONAMENTO COM FORNECEDORES PARA CADA GRUPO SEGMENTADO; INTELIGÊNCIA DE MERCADO; ANÁLISE DOS FATORES DE FORÇA E FRAQUEZA DOS COMPRADORES E FORNECEDORES QUANDO DO ESTABELECIMENTO DE ESTRATÉGIAS DE RELACIONAMENTO; ACOMPANHAMENTO E CONTROLE DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO REALIZADO. ASPECTOS GERAIS DAS NEGOCIAÇÕES; PERFIS E CONFLITOS; ESTRATÉGIAS DE NEGOCIAÇÃO; NEGOCIAÇÃO COMPETITIVA E COLABORATIVA; SIMULAÇÃO ENTRE GRUPOS.

### **4 - GESTÃO DO RELACIONAMENTO COM CLIENTES E FORNECEDORES**

BENEFÍCIOS E APLICAÇÕES DA GESTÃO DA INFORMAÇÃO INTEGRAÇÃO, PERFORMANCE E RISCOS, CONCEITOS E DEFINIÇÕES. COMPONENTES DA ESTRUTURA PARA GERENCIAR RISCOS. ELEMENTOS PRINCIPAIS DO PROCESSO DE GESTÃO DA INFORMAÇÃO INTEGRAÇÃO E RISCOS: COMUNICAÇÃO E CONSULTA, ESTABELECIMENTO DO CONTEXTO, IDENTIFICAÇÃO, ANÁLISE E AVALIAÇÃO, TRATAMENTO, MONITORAMENTO E ANÁLISE DE REAÇÃO. INTEGRAÇÃO COOPERATIVA, PERFORMANCE, IMAGEM PERANTE AO MERCADO FORNECEDOR. FERRAMENTAS TECNOLÓGICAS DE APOIO A GESTÃO DE CONTRATOS E SUPRIMENTOS.

## **5 - GESTÃO ESTRATÉGICA DE CONTRATOS**

GESTÃO ESTRATÉGICA EM CONTRATOS - DEFINIÇÃO DE CRITÉRIOS DE GESTÃO, PENSAMENTO ESTRATÉGICO COM FOCO EM INTEGRAÇÃO DE EQUIPES, MODELOS DE GESTÃO, FERRAMENTAS DE GESTÃO DA CARTEIRA DE CONTRATOS. O PERFIL DO GESTOR DE CONTRATOS - PERFIL DESEJÁVEL AO GESTOR DE CONTRATOS, COMPETÊNCIAS E HABILIDADES, FOCANDO TÓPICOS COMO TOMADA DAS DECISÕES, GESTÃO ESTRATÉGICA, PARECERES JURÍDICOS, PAPEL, ATRIBUIÇÕES E RESPONSABILIDADES DO GESTOR. ANÁLISE PROPOSITIVA DA VERDADEIRA TERCEIRIZAÇÃO, CONCEITOS, CONTEXTO, ABORDAGEM DOS TERMOS, SIGNIFICADOS E LEGISLAÇÃO. ABORDAGEM JURÍDICA - ABORDAGEM DE CONTRATOS SOB A ÓTICA JURÍDICA DO DIREITO BRASILEIRO, NORMAS E PRINCÍPIOS QUE REGULAMENTAM CONTRATOS EM GERAL E AS DIVERSAS FASES QUE COMPÕEM O PROCESSO OBRIGACIONAL. NÍVEL DE SERVIÇO (SLA) - ANÁLISE DE DESEMPENHO, DEFINIÇÃO DE DEVERES, DIREITOS, OBRIGAÇÕES E PENALIDADES PARA CONTRATANTES E CONTRATADOS, ESTABELECIMENTOS DE REQUISITOS E INDICADORES DE NÍVEL DE SERVIÇO. GESTÃO DE RISCO - COMPLIANCE NA GESTÃO DE CONTRATOS COM FOCO NAS REGULAMENTAÇÕES, CONCEITOS, AVALIAÇÃO, MENSURAÇÃO, MONITORAÇÃO E GESTÃO DE RISCOS PARA O EFETIVO CONTROLE INTERNO.

## **6 - GESTÃO EXECUTIVA DE NEGÓCIOS**

ASPECTOS POLÍTICOS CONCEITOS DE ECONOMIA E ANÁLISE DE IMPACTOS CONCEITOS E DEFINIÇÕES SOBRE ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS; CAMPOS DE ATUAÇÃO DA ESTRATÉGIA EMPRESARIAL (CAMPO DO PODER ECONÔMICO E SUAS INTERFACES); ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA SOB A ÓTICA SISTÊMICA (CENÁRIOS, VALORES ORGANIZACIONAIS, EMPRESA E SEU AMBIENTE OPERACIONAL); COMPONENTES DO PROCESSO DE PLANEJAMENTO NAS ORGANIZAÇÕES: PRÁTICAS E REQUISITOS FUNDAMENTAIS PARA UMA GESTÃO ORIENTADA PARA EXCELÊNCIA.

## **7 - GESTÃO FINANCEIRA EM CONTRATOS**

TAXAS DE JUROS, JUROS SIMPLES, JUROS COMPOSTOS, EQUIVALÊNCIA DE TAXAS, CAPITALIZAÇÃO COM JUROS SIMPLES E JUROS COMPOSTOS, RENDAS FINANCEIRAS, PLANOS DE AMORTIZAÇÕES, VALOR PRESENTE E VALOR FUTURO. CONCEITOS BÁSICOS DE FLUXO DE CAIXA E VALOR DO DINHEIRO NO TEMPO, VPL E TIR, TÍTULOS FINANCEIROS: PRIVADOS (EMITIDOS POR FINANCEIRAS E NÃO FINANCEIRAS) E PÚBLICOS. ANÁLISE DE TÍTULOS DE RENDA FIXA. MERCADO DE AÇÕES: PRIMÁRIO E SECUNDÁRIO. ANÁLISE DO INVESTIMENTO EM AÇÕES.

DEBÊNTURES, COMMERCIAL PAPERS E MERCADOS DE BÔNUS. MERCADO DE DERIVATIVOS: TERMO, FUTUROS, OPÇÕES E SWAPS. HEDGE CORPORATIVO

## **8 - LIDERANÇA MODERNA, CARREIRA E GESTÃO DE TALENTOS**

MERCADO DE TRABALHO E EMPREGABILIDADE, NETWORKING, PLANEJAMENTO DE CAREIRA MARKETING PESSOAL, PROCESSOS SELETIVOS, RECRUTAMENTO E SELEÇÃO, TIMES MULTIDISCIPLINARES, CULTURA E CLIMA ORGANIZACIONAL, LIDERANÇA DE ALTO DESEMPENHO GESTÃO DO CONHECIMENTO, SISTEMAS DE RECOMPENSAS

## **9 - METODOLOGIA DA PESQUISA E MONOGRAFIA**

MÉTODOS DE ESTUDO: FICHAMENTO, RESENHA, ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO CIENTÍFICO. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS. MÉTODOS E TÉCNICAS DE PESQUISA. PROJETO DE PESQUISA. MONOGRAFIA. ELEMENTOS METODOLÓGICOS DA MONOGRAFIA. UNIFORMIZAÇÃO REDACIONAL. DISCIPLINA DESENVOLVIDA NA SECRETARIA VIRTUAL.

## **10 - NEGOCIAÇÃO E RESOLUÇÃO DE CONFLITOS**

ASPECTOS GERAIS DAS NEGOCIAÇÕES; PERFIS E CONFLITOS; ESTRATÉGIAS DE NEGOCIAÇÃO; NEGOCIAÇÃO COMPETITIVA E COLABORATIVA; SIMULAÇÃO ENTRE GRUPOS.