

Programa Avançado

Gestão de Relacionamento com Fornecedores



Programa Avançado Gestão de Relacionamento com Fornecedores

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 meses
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online
- » Dirigido a: graduados e profissionais com experiência comprovada nas áreas econômico-financeiras

Acesso ao site: www.techtute.com/br/escola-de-negocios/programa-avancado/programa-avancado-gestao-relacionamento-fornecedores

Índice

01

Boas-vindas

pág. 4

02

Por que estudar na TECH?

pág. 6

03

Por que o nosso programa?

pág. 10

04

Objetivos

pág. 14

05

Estrutura e conteúdo

pág. 18

06

Metodologia

pág. 24

07

Perfil dos nossos alunos

pág. 32

08

Direção do curso

pág. 36

09

Impacto para a sua carreira

pág. 42

10

Benefícios para a sua empresa

pág. 46

11

Certificado

pág. 50

01

Boas-vindas

As relações com os fornecedores devem ser harmoniosas e prósperas para garantir o sucesso dos negócios. Um único erro nesta parte da cadeia e toda a produção subsequente pode ser afetada, o que inevitavelmente resulta em perda de lucros. Nesse contexto, é o especialista em gerenciamento e administração de relações com fornecedores que fornece soluções de qualidade para a empresa, tornando-se assim uma figura indispensável de alto valor. Para atender a essa demanda de mão de obra, que poderá levar ao crescimento de muitos profissionais, a TECH desenvolveu uma qualificação completa com a qual o aluno aprenderá todos os temas básicos e avançados da Gestão de Relacionamento com Fornecedores, destacando-se amplamente na área de logística.



Programa Avançado de Gestão de Relacionamento com Fornecedores
TECH Universidade Tecnológica



“

Este é o momento perfeito para se especializar em logística de fornecedores e conquistar um emprego atraente”

02

Por que estudar na TECH?

A TECH é a maior escola de negócios 100% online do mundo. Trata-se de uma Escola de Negócios de elite, um modelo com os mais altos padrões acadêmicos. Um centro internacional de alto desempenho e de capacitação intensiva das habilidades de gestão.



“

A TECH é uma universidade na vanguarda da tecnologia, que coloca todos os seus recursos à disposição do aluno para ajudá-lo a alcançar o sucesso empresarial”

Na TECH Universidade Tecnológica



Inovação

A universidade oferece um modelo de aprendizagem online que combina a mais recente tecnologia educacional com o máximo rigor pedagógico. Um método único com alto reconhecimento internacional que proporcionará aos alunos o conhecimento necessário para se desenvolverem em um mundo dinâmico, onde a inovação deve ser a principal aposta de todo empresário.

“Caso de Sucesso Microsoft Europa” por incorporar aos cursos um inovador sistema interativo de multivídeo.



Máxima exigência

O critério de admissão da TECH não é econômico. Você não precisa fazer um grande investimento para estudar nesta universidade. No entanto, para concluir os cursos da TECH, os limites de inteligência e capacidade do aluno serão testados. O padrão acadêmico desta instituição é muito alto...

95%

dos alunos da TECH finalizam seus estudos com sucesso.



Networking

Os cursos da TECH são realizados por profissionais de todo o mundo, permitindo que os alunos possam criar uma ampla rede de contatos que será útil para seu futuro.

+100.000

gestores capacitados a cada ano

+200

nacionalidades diferentes



Empowerment

O aluno crescerá ao lado das melhores empresas e dos profissionais mais prestigiosos e influentes. A TECH desenvolveu parcerias estratégicas e uma valiosa rede de contatos com os principais agentes econômicos dos 7 continentes.

+500

Acordos de colaboração com as melhores empresas



Talento

Este programa é uma proposta única para revelar o talento do aluno no mundo dos negócios. Uma oportunidade para demonstrar suas inquietudes e sua visão de negócio.

Ao concluir este programa, a TECH ajuda o aluno a mostrar ao mundo o seu talento.



Contexto Multicultural

Ao estudar na TECH, o aluno irá desfrutar de uma experiência única. Estudará em um contexto multicultural. Em um curso com visão global, através do qual poderá aprender sobre a forma de trabalhar em diferentes partes do mundo, reunindo as informações mais atuais que melhor se adaptam à sua ideia de negócio.

A TECH conta com alunos de mais de 200 nacionalidades.



A TECH prima pela excelência e, para isso, conta com uma série de características que a tornam uma universidade única:



Análise

A TECH explora o lado crítico do aluno, sua capacidade de questionar as coisas, suas habilidades interpessoais e de resolução de problemas.



Excelência acadêmica

A TECH coloca à disposição do aluno a melhor metodologia de aprendizagem online. A universidade combina o método Relearning (a metodologia de aprendizagem de pós-graduação mais bem avaliada internacionalmente) com o Estudo de Caso. Tradição e vanguarda em um equilíbrio desafiador, com o itinerário acadêmico mais rigoroso.



Economia de escala

A TECH é a maior universidade online do mundo. Conta com um portfólio de mais de 10.000 cursos de pós-graduação. E na nova economia, **volume + tecnologia = preço disruptivo**. Dessa forma, garantimos que estudar não seja tão caro quanto em outra universidade.



Aprenda com os melhores

Em sala de aula, a equipe de professores da TECH explica o que os levou ao sucesso em suas empresas, trabalhando a partir de um contexto real, animado e dinâmico. Professores que se envolvem ao máximo para oferecer uma capacitação de qualidade, permitindo que o aluno cresça profissionalmente e se destaque no mundo dos negócios.

Professores de 20 nacionalidades diferentes.



Na TECH você terá acesso aos estudos de casos mais rigorosos e atuais do mundo acadêmico"

03

Por que o nosso programa?

Fazer o programa de estudos da TECH significa multiplicar suas chances de alcançar o sucesso profissional na alta gestão empresarial.

É um desafio que requer esforço e dedicação, mas que abre as portas para um futuro promissor. O aluno irá aprender com a melhor equipe de professores e através da mais flexível e inovadora metodologia educacional.



“

Contamos com um corpo docente de prestígio e o conteúdo mais completo do mercado, o que nos permite oferecer a você uma capacitação do mais alto nível acadêmico”

Este curso irá proporcionar diversas vantagens profissionais e pessoais, entre elas:

01

Dar um impulso definitivo na carreira do aluno

Ao estudar na TECH, o aluno será capaz de assumir o controle do seu futuro e desenvolver todo o seu potencial. Ao concluir este programa, o aluno irá adquirir as habilidades necessárias para promover uma mudança positiva em sua carreira em um curto espaço de tempo.

70% dos participantes desta capacitação alcançam uma mudança profissional positiva em menos de 2 anos.

02

Desenvolver uma visão estratégica e global da empresa

A TECH oferece uma visão aprofundada sobre gestão geral, permitindo que o aluno entenda como cada decisão afeta as diferentes áreas funcionais da empresa.

Nossa visão global da empresa irá melhorar sua visão estratégica.

03

Consolidar o aluno na gestão empresarial

Estudar na TECH significa abrir as portas para um cenário profissional de grande importância, para que o aluno possa se posicionar como um gestor de alto nível, com uma ampla visão do ambiente internacional.

Você irá trabalhar mais de 100 casos reais de alta gestão.

04

Você irá assumir novas responsabilidades

Durante o programa de estudos, serão apresentadas as últimas tendências, avanços e estratégias, para que os alunos possam desenvolver seu trabalho profissional em um ambiente que está em constante mudança.

45% dos alunos são promovidos dentro da empresa que trabalham.

05

Acesso a uma poderosa rede de contatos

A TECH conecta seus alunos para maximizar as oportunidades. Alunos com as mesmas inquietudes e desejo de crescer. Assim, será possível compartilhar parceiros, clientes ou fornecedores.

Você irá encontrar uma rede de contatos essencial para o seu desenvolvimento profissional.

06

Desenvolver projetos empresariais de forma rigorosa

O aluno irá adquirir uma visão estratégica aprofundada que irá ajudá-lo a desenvolver seu próprio projeto, levando em conta as diferentes áreas da empresa.

20% dos nossos alunos desenvolvem sua própria ideia de negócio.

07

Melhorar soft skills e habilidades de gestão

A TECH ajuda o aluno a aplicar e desenvolver os conhecimentos adquiridos e melhorar suas habilidades interpessoais para se tornar um líder que faz a diferença.

Melhore as suas habilidades de comunicação e liderança e impulsiona a sua carreira.

08

Fazer parte de uma comunidade exclusiva

O aluno fará parte de uma comunidade de gestores de elite, grandes empresas, renomadas instituições e profissionais qualificados procedentes das universidades mais prestigiadas do mundo: a comunidade TECH Universidade Tecnológica.

Oferecemos a você a oportunidade de se especializar com uma equipe de professores internacionalmente reconhecida.

04

Objetivos

Um Programa Avançado de Relações com Fornecedores deve ter uma série de qualidades e competências muito específicas. Este programa tem como objetivo capacitar o aluno com todas essas qualidades e competências, além de fortalecer sua capacidade de liderança com habilidades concretas de gerenciamento de equipes de trabalho e *Gestão*.



“

Suas habilidades de liderança serão consolidadas com o apoio do melhor material didático disponível e de uma equipe acadêmica excepcional, que não hesitará em ajudá-lo a alcançar o topo de sua carreira”

Na TECH, os objetivos dos alunos são os nossos objetivos
Trabalhamos juntos para alcançá-los

O Programa Avançado de Gestão de Relacionamento com Fornecedores capacitará o aluno para:

01

Definir as últimas tendências e novidades em gestão empresarial

02

Desenvolver, liderar e executar estratégias de compras e busca de fornecedores mais eficazes e direcionadas às necessidades da empresa, proporcionando propostas de valor personalizadas

03

Desenvolver estratégias para tomar decisões em um ambiente complexo e instável, avaliando seu impacto sobre a empresa





04

Desenvolver métodos para liderar a estratégia de busca de fornecedores durante períodos de mudança

05

Desenvolver as habilidades essenciais para liderar estrategicamente a atividade comercial da organização

06

Selecionar os canais e meios de venda apropriados, alinhados com a marca e o posicionamento da empresa

05

Estrutura e conteúdo

Esse Programa Avançado foi estruturado em 4 módulos de ensino que contêm todo o conhecimento necessário em liderança, *Gestão* e relacionamento logístico com fornecedores. O estudante se formará com uma alta probabilidade de conquistar uma melhoria significativa em seu salário e avanço profissional, incorporando ao seu currículo habilidades únicas e distintivas.



“

Esta é a oportunidade que você estava esperando para se destacar no campo da logística. Inscreva-se hoje e comece a construir um futuro brilhante com a TECH Universidade Tecnológica”

Plano de estudos

O Programa Avançado de Gestão de Relacionamento com Fornecedores da TECH Universidade Tecnológica prepara os alunos para enfrentar decisões e situações de negócios relacionadas às relações entre fornecedores e clientes, que são essenciais em qualquer cadeia de suprimentos, pois são o elo mais importante da mesma.

Durante as 375 horas da capacitação, o aluno aprenderá sobre todos os aspectos fundamentais da logística e da gestão econômica, complementando sua formação com atributos de gestão e pesquisa de mercado.

Além disso, a equipe de professores desenvolveu uma série de casos reais nos quais as técnicas e metodologias ensinadas no programa são aplicadas, para que o aluno aprenda contextualmente como lidar com possíveis problemas ou incompatibilidades que possam ocorrer nas relações com os fornecedores.

Este Programa Avançado tem duração de 6 meses e dividido em 4 módulos:

Módulo 1

Gestão e liderança

Módulo 2

Logística e Gestão Econômica

Módulo 3

Pesquisa de mercado

Módulo 4

Gestão de Relacionamento com Fornecedores

Onde, quando e como é ensinado?

A TECH oferece a possibilidade de realizar este Programa Avançado de Gestão de Relacionamento com Fornecedores totalmente online. Durante os 6 meses de capacitação você poderá acessar todo o conteúdo deste programa a qualquer momento, o que lhe permite gerenciar o seu tempo de estudo.

Uma experiência de capacitação única, fundamental e decisiva para impulsionar seu crescimento profissional.



Módulo 1. Management e Liderança

1.1. Management

- 1.1.1. Integração das estratégias funcionais às estratégias gerais de negócios
- 1.1.2. Política de gestão e processos
- 1.1.3. *Sociedade e Empresa*

1.2. Gestão estratégica

- 1.2.1. Estabelecer a posição estratégica: missão, visão e valores
- 1.2.2. Desenvolvimento de novos negócios
- 1.2.3. Crescimento e consolidação da empresa

1.3. Estratégia Competitiva

- 1.3.1. Análise de mercado
- 1.3.2. Vantagem competitiva sustentável
- 1.3.3. Retorno sobre o investimento

1.4. Estratégia Corporativa

- 1.4.1. *Conduzindo a Estratégia Corporativa*
- 1.4.2. *Pacing Corporate Strategy*
- 1.4.3. *Estruturação da Estratégia Corporativa*

1.5. Planejamento e Estratégia

- 1.5.1. Relevância da direção estratégica no processo de controle de gestão
- 1.5.2. Análise do ambiente e da organização
- 1.5.3. *Lean Management*

1.6. Gestão do talento

- 1.6.1. Gestão do capital humano
- 1.6.2. Ambiente, estratégia e métricas
- 1.6.3. Inovação na gestão de pessoas

1.7. Desenvolvimento de gestão e liderança

- 1.7.1. Liderança e estilos de liderança
- 1.7.2. Motivação
- 1.7.3. Inteligência emocional
- 1.7.4. Capacidades e habilidades do líder 2.0
- 1.7.5. Reuniões eficazes

1.8. Gestão de mudanças

- 1.8.1. Análise de desempenho
- 1.8.2. Liderar a mudança. Resistência à mudança
- 1.8.3. Gestão de processos de mudança
- 1.8.4. Gestão de equipes multiculturais

1.9. Negociação

- 1.9.1. Negociação intercultural
- 1.9.2. Abordagens para a negociação
- 1.9.3. Técnicas efetivas de negociação
- 1.9.4. Reestruturação

Módulo 2. Logística e gestão econômica

2.1. Diagnóstico financeiro

- 2.1.1. Indicadores para a análise de demonstrações financeiras
- 2.1.2. Análise da rentabilidade
- 2.1.3. Rentabilidade econômica e financeira de uma empresa

2.2. Análise econômica das decisões

- 2.2.1. Controle orçamentário
- 2.2.2. Análise da concorrência. Análise comparativa
- 2.2.3. Tomada de decisões. Investimento ou desinvestimento empresarial

2.3. Avaliação de Investimentos e Portfolio Management

- 2.3.1. Rentabilidade dos projetos de investimento e a criação de valor
- 2.3.2. Modelos para avaliação de projetos de investimento
- 2.3.3. Análise de sensibilidade, criação de cenários e árvores de decisão

2.4. Direção de Logística de Compras

- 2.4.1. Gestão de estoque
- 2.4.2. Gestão de armazém
- 2.4.3. Gerenciamento de compras e aquisições

2.5. Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos

- 2.5.1. Custo e eficiência da cadeia de operações
- 2.5.2. Mudança nos padrões da demanda
- 2.5.3. Mudança na estratégia das operações

2.6. Processos logísticos

- 2.6.1. Organização e gerenciamento de processos
- 2.6.2. Aquisição, produção, distribuição
- 2.6.3. Qualidade, custos de qualidade e ferramentas
- 2.6.4. Serviço de pós-venda

2.7. Logística e clientes

- 2.7.1. Análise e previsão de demanda
- 2.7.2. Previsão e planejamento de vendas
- 2.7.3. *Collaborative Planning, Forecasting & Replacement*

2.8. Logística internacional

- 2.8.1. Alfândega, processos de exportação e importação
- 2.8.2. Formas e meios de pagamento internacional
- 2.8.3. Plataformas logísticas internacionais

Módulo 3. Pesquisa de mercado**3.1. Fundamentos do Marketing**

- 3.1.1. Principais definições
- 3.1.2. Conceitos básicos
- 3.1.3. Evolução do conceito de Marketing

3.2. Marketing: da ideia ao mercado

- 3.2.1. Conceito e alcance do Marketing
- 3.2.2. Dimensões do Marketing
- 3.2.3. O marketing 3.0

3.3. Novo Entorno Competitivo

- 3.3.1. Inovação tecnológica e impacto econômico
- 3.3.2. Sociedade do Conhecimento
- 3.3.3. O novo perfil do consumidor

3.4. Métodos e Técnicas de Pesquisa Quantitativa

- 3.4.1. Variáveis e escalas de medição
- 3.4.2. Fontes de informação
- 3.4.3. Técnicas de amostragem
- 3.4.4. Processamento e análise de dados

3.5. Métodos e Técnicas de Pesquisa qualitativas

- 3.5.1. Técnicas diretas: *Grupo focal*
- 3.5.2. Técnicas antropológicas
- 3.5.3. Técnicas indiretas
- 3.5.4. *Two Face Mirror* e método Delphi

3.6. Segmentação de Mercado

- 3.6.1. Tipologias de mercado
- 3.6.2. Conceito e análise da demanda
- 3.6.3. Segmentação e critérios
- 3.6.4. Definição do público-alvo

3.7. Tipos de comportamento de compra

- 3.7.1. Comportamento complexo
- 3.7.2. Comportamento de redução de dissonância
- 3.7.3. Comportamento de busca variada
- 3.7.4. Comportamento habitual de compra

3.8. Sistemas de informação de Marketing

- 3.8.1. Abordagens conceituais dos sistemas de informação em Marketing
- 3.8.2. *Armazém de Dados e Mineração de Dados*
- 3.8.3. Sistemas de informação geográfica

3.9. Gestão de Projetos de Pesquisa

- 3.9.1. Ferramentas de análise de informações
- 3.9.2. Desenvolvimento do plano de gestão de expectativas
- 3.9.3. Avaliação da viabilidade do projeto

3.10. Marketing Intelligence

- 3.10.1. *Big Data*
- 3.10.2. Experiência do usuário
- 3.10.3. Aplicação de técnicas

Módulo 4. Gestão de Relacionamento com Fornecedores**4.1. Planejamento da busca de fornecedores**

- 4.1.1. Desenvolvimento de processos e critérios de oferta
- 4.1.2. Identificação de potenciais fornecedores
- 4.1.3. Seleção de fornecedores

4.2. Critérios de seleção dos fornecedores

- 4.2.1. Critérios econômicos
- 4.2.2. Critérios de qualidade
- 4.2.3. Outros critérios

4.3. Gestão de relacionamento com fornecedores

- 4.3.1. Ética nas relações
- 4.3.2. Planejamento de recrutamento
- 4.3.3. Aquisição de serviços

4.4. Integração de fornecedores na cadeia de valor

- 4.4.1. Fases do processo de Integração
- 4.4.2. Riscos e parâmetros de controle
- 4.4.3. Acompanhamento
- 4.4.4. Ruptura de Integração

4.5. Direito comercial

- 4.5.1. Contrato de venda
- 4.5.2. Pagamentos e atrasos
- 4.5.3. Garantias de execução
- 4.5.4. Responsabilidade por danos causados por produtos defeituosos
- 4.5.5. Contratos de aluguel

4.6. Direito do trabalho

- 4.6.1. Contratação de obras e serviços
- 4.6.2. Responsabilidade solidária trabalhista
- 4.6.3. Responsabilidade subsidiária de segurança social
- 4.6.4. Prevenção de riscos ocupacionais

4.7. Direito tributário

- 4.7.1. Responsabilidades fiscais na subcontratação
- 4.7.2. Implicações fiscais das compras

4.8. Gestão e administração de contratos

- 4.8.1. Negociação e implementação
- 4.8.2. Monitoramento e controle de resultados
- 4.8.3. Fechamento do contrato

06

Metodologia

Este curso oferece uma maneira diferente de aprender. Nossa metodologia é desenvolvida através de um modo de aprendizagem cíclico: o **Relearning**. Este sistema de ensino é utilizado, por exemplo, nas faculdades de medicina mais prestigiadas do mundo e foi considerado um dos mais eficazes pelas principais publicações científicas, como o *New England Journal of Medicine*.





“

Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para realizá-la através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que se mostrou extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização”

A Escola de Negócios da TECH utiliza o Estudo de Caso para contextualizar todo o conteúdo

Nosso programa oferece um método revolucionário para desenvolver as habilidades e o conhecimento. Nosso objetivo é fortalecer as competências em um contexto de mudança, competitivo e altamente exigente.

“

Com a TECH você irá experimentar uma forma de aprender que está revolucionando as bases das universidades tradicionais em todo o mundo”



Nosso programa prepara você para enfrentar novos desafios em ambientes incertos e alcançar o sucesso em sua carreira.



Um método de aprendizagem inovador e diferente

Este curso da TECH é um programa de ensino intensivo, criado do zero, que propõe ao gerente os desafios e as decisões mais exigentes nesta área, em âmbito nacional ou internacional. Através desta metodologia, o crescimento pessoal e profissional é impulsionado, sendo este um passo decisivo para alcançar o sucesso. O método do caso, técnica que forma a base deste conteúdo, garante que a realidade econômica, social e empresarial mais atual seja seguida.

“ *Você aprenderá, através de atividades de colaboração e casos reais, a resolver situações complexas em ambientes reais de negócios”*

Nosso programa prepara você para enfrentar novos desafios em ambientes incertos e alcançar o sucesso em sua carreira.

O método do caso é o sistema de aprendizagem mais utilizado nas principais escolas de negócios do mundo, desde que elas existem. Desenvolvido em 1912 para que os estudantes de Direito não aprendessem a lei apenas com base no conteúdo teórico, o método do caso consistia em apresentar-lhes situações realmente complexas para que tomassem decisões conscientes e julgassem a melhor forma de resolvê-las. Em 1924 foi estabelecido como o método de ensino padrão em Harvard.

Em uma determinada situação, o que um profissional deveria fazer? Esta é a pergunta que abordamos no método do caso, um método de aprendizagem orientado para a ação. Ao longo do programa, os alunos irão se deparar com diversos casos reais. Terão que integrar todo o seu conhecimento, pesquisar, argumentar e defender suas ideias e decisões.

Metodologia Relearning

A TECH utiliza de maneira eficaz a metodologia do estudo de caso com um sistema de aprendizagem 100% online, baseado na repetição, combinando elementos didáticos diferentes em cada aula.

Potencializamos o Estudo de Caso com o melhor método de ensino 100% online: o Relearning.

Nosso sistema online lhe permitirá organizar seu tempo e ritmo de aprendizagem, adaptando-os ao seu horário. Você poderá acessar o conteúdo a partir de qualquer dispositivo, fixo ou móvel, com conexão à Internet.

Na TECH você aprenderá através de uma metodologia de vanguarda, desenvolvida para capacitar os profissionais do futuro. Este método, na vanguarda da pedagogia mundial, se chama Relearning.

Nossa escola de negócios é uma das únicas que possui a licença para usar este método de sucesso. Em 2019 conseguimos melhorar os níveis de satisfação geral de nossos alunos (qualidade de ensino, qualidade dos materiais, estrutura dos cursos, objetivos, entre outros) com relação aos indicadores da melhor universidade online.



No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, ela acontece em espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, combinamos cada um desses elementos de forma concêntrica. Esta metodologia já capacitou mais de 650 mil graduados universitários com um sucesso sem precedentes em áreas tão diversas como bioquímica, genética, cirurgia, direito internacional, habilidades gerenciais, ciências do esporte, filosofia, direito, engenharia, jornalismo, história ou mercados e instrumentos financeiros. Tudo isso em um ambiente altamente exigente, com um corpo discente com um perfil socioeconômico médio-alto e uma média de idade de 43,5 anos.

O Relearning permitirá uma aprendizagem com menos esforço e mais desempenho, fazendo com que você se envolva mais em sua especialização, desenvolvendo o espírito crítico e sua capacidade de defender argumentos e contrastar opiniões: uma equação de sucesso.

A partir das últimas evidências científicas no campo da neurociência, sabemos como organizar informações, ideias, imagens, memórias, mas sabemos também que o lugar e o contexto onde aprendemos algo é fundamental para nossa capacidade de lembrá-lo e armazená-lo no hipocampo, para mantê-lo em nossa memória a longo prazo.

Desta forma, no que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, os diferentes elementos do nosso programa estão ligados ao contexto onde o aluno desenvolve sua prática profissional.



Neste programa, oferecemos o melhor material educacional, preparado especialmente para os profissionais:



Material de estudo

Todo o conteúdo foi criado especialmente para o curso pelos especialistas que irão ministrá-lo, o que faz com que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Posteriormente, esse conteúdo é adaptado ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online da TECH. Tudo isso, com as técnicas mais inovadoras que proporcionam alta qualidade em todo o material que é colocado à disposição do aluno.



Masterclasses

Há evidências científicas sobre a utilidade da observação de terceiros especialistas.

O "Learning from an expert" fortalece o conhecimento e a memória, além de gerar segurança para a tomada de decisões difíceis no futuro



Práticas de habilidades gerenciais

Serão realizadas atividades para desenvolver as competências gerenciais específicas em cada área temática. Práticas e dinâmicas para adquirir e ampliar as competências e habilidades que um gestor precisa desenvolver no contexto globalizado em que vivemos.



Leituras complementares

Artigos recentes, documentos de consenso e diretrizes internacionais, entre outros. Na biblioteca virtual da TECH o aluno terá acesso a tudo o que for necessário para complementar a sua capacitação.





Estudos de caso

Os alunos irão completar uma seleção dos melhores estudos de caso escolhidos especialmente para esta capacitação. Casos apresentados, analisados e orientados pelos melhores especialistas da alta gestão do cenário internacional.



Resumos interativos

A equipe da TECH apresenta o conteúdo de forma atraente e dinâmica através de pílulas multimídia que incluem áudios, vídeos, imagens, gráficos e mapas conceituais para consolidar o conhecimento.

Este sistema exclusivo de capacitação por meio da apresentação de conteúdo multimídia foi premiado pela Microsoft como "Caso de sucesso na Europa"



Testing & Retesting

Avaliamos e reavaliamos periodicamente o conhecimento do aluno ao longo do programa, através de atividades e exercícios de avaliação e autoavaliação, para que possa comprovar que está alcançando seus objetivos.



07

Perfil dos nossos alunos

Essa Programa Avançado de Gestão de Relacionamento com Fornecedores reúne profissionais da área de gestão e logística, o que é uma excelente oportunidade para que os alunos façam *Networking* e conheçam possíveis futuros clientes, fornecedores ou até mesmo parceiros de negócios.





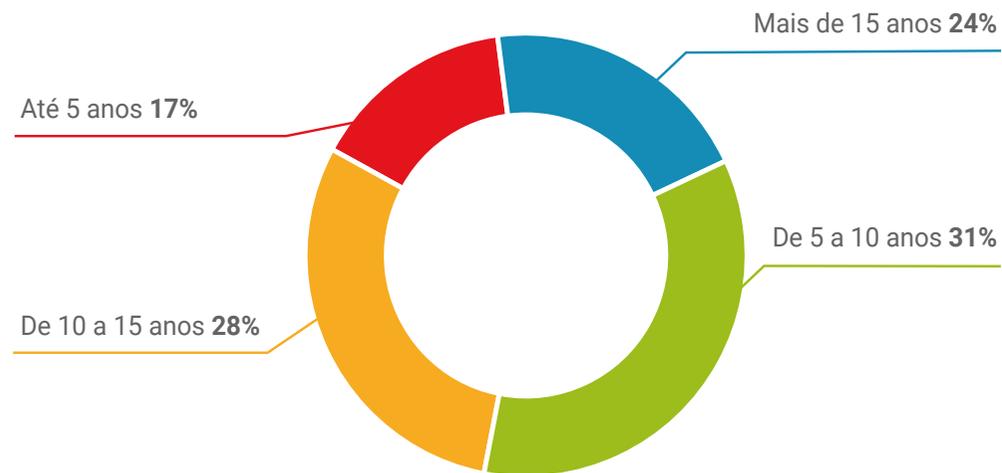
“

*Este é o programa que sua carreira precisa,
em que você estará cercado por profissionais
com os mesmos interesses que você”*

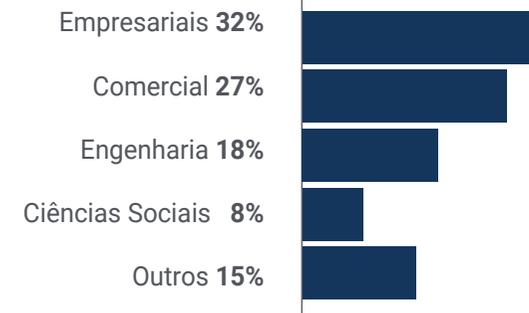
Média de idade

Entre **35** e **45** anos

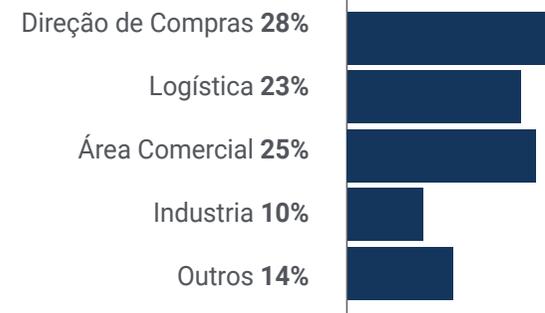
Anos de experiência



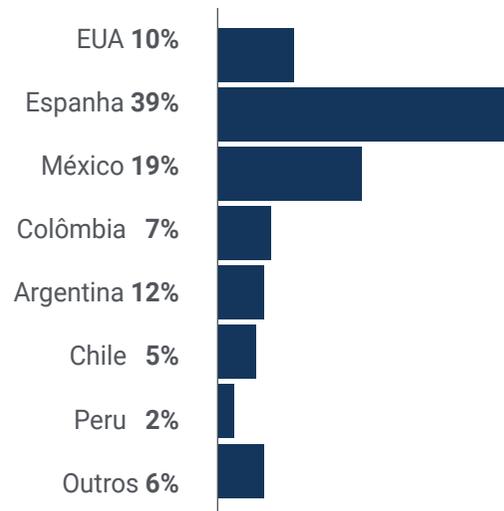
Formação



Perfil acadêmico



Distribuição geográfica



María Martín

Diretora de Marketing

"Esta é a melhor opção acadêmica que eu poderia ter encontrado. Graças a esse Programa Avançado de Gestão de Relacionamento com Fornecedores, consegui me destacar em meu trabalho e, de fato, consegui ascender em minha empresa e me tornar Gerente de Marketing. Foi uma experiência muito agradável e eu a recomendo a todos que desejam crescer pessoal e profissionalmente"

08

Direção do curso

Na nossa universidade contamos com profissionais especializados em diferentes áreas de conhecimento, que trazem a experiência do seu trabalho para as nossas formações. Uma equipe multidisciplinar de reconhecido prestígio que se uniu para oferecer a você todo o seu conhecimento neste campo



“

Nossa equipe de professores, especialistas em Gestão de Relacionamento com Fornecedores, lhe ajudará a alcançar o sucesso na sua profissão”

Diretor Internacional Convidado

Manuel Arens é um profissional experiente em gerenciamento de dados e líder de uma equipe altamente qualificada. Atualmente, ele ocupa o cargo de Gerente Global de Compras na divisão de Infraestrutura Técnica e Centros de Dados da Google, onde construiu a maior parte de sua carreira profissional. Sediada em Mountain View, Califórnia, a empresa forneceu soluções para os desafios operacionais da gigante da tecnologia, como integridade de dados mestres, atualizações de dados de fornecedores e priorização desses dados.

Ele liderou o planejamento da cadeia de suprimentos do data center e a avaliação de risco do fornecedor, gerando melhorias no processo e no gerenciamento do fluxo de trabalho que resultaram em economias de custo significativas.

Com mais de uma década de experiência fornecendo soluções digitais e liderança para empresas em diversas indústrias, ele possui uma ampla expertise em todos os aspectos da entrega de soluções estratégicas, abrangendo marketing, análise de mídia, mensuração e atribuição. De fato, ele recebeu vários reconhecimentos por seu trabalho, incluindo o Prêmio de Liderança BIM, o Prêmio de Liderança em Pesquisa, o Prêmio de Programa de Geração de Leads de Exportação e o Prêmio de Melhor Modelo de Vendas da EMEA (Europa, Oriente Médio e África).

Além disso, Arens atuou como Gerente de Vendas em Dublin, Irlanda. Nesse cargo, ele liderou a formação de uma equipe que cresceu de 4 para 14 membros em três anos, alcançando resultados significativos e promovendo uma colaboração eficaz tanto dentro da equipe de vendas quanto com equipes interfuncionais. Ele também atuou como Analista Sênior do Industria, em Hamburgo, Alemanha, criando histórias para mais de 150 clientes usando ferramentas internas e de terceiros para apoiar a análise. Desenvolveu e escreveu relatórios detalhados para demonstrar domínio do assunto, incluindo uma compreensão dos fatores macroeconômicos e políticos/regulatórios que afetam a adoção e a difusão da tecnologia.



Sr. Arens, Manuel

- Gerente Global de Compras - Google, Califórnia, Estados Unidos
- Principal responsável pela análise e tecnologia B2B do Google, Estados Unidos
- Diretor de vendas do Google, Irlanda
- Analista Industrial Sênior do Google, Alemanha
- Gerente de contas do Google, Irlanda
- Contas a pagar em Eaton, Reino Unido
- Gerente da cadeia de suprimentos da Airbus, Alemanha

“

Graças à TECH você será capaz de aprender com os melhores profissionais do mundo”

Direção



Sr. Larrosa Guirao, Salvador

- ♦ Especialista em Finanças
- ♦ Especialista em pesquisa de mercado, finanças e análise de risco
- ♦ Professor Universitário

Professores

Sra. Gomis Noriega, Silvia

- ♦ Especialista em Inovação
- ♦ Coordenadora de PD&I
- ♦ Especialista em Transformação Tecnológica
- ♦ Professora



09

Impacto para a sua carreira

Este programa foi criado com o objetivo de causar o maior impacto positivo possível na carreira do aluno, fornecendo as melhores ferramentas para que ele comece a perceber melhorias em sua metodologia de gestão, até mesmo antes de concluir o curso.



“

Este programa foi elaborado tendo em mente suas necessidades pessoais e profissionais. Não hesite mais e se inscreva agora”

Você está pronto para dar um salto? Um excelente crescimento profissional espera por você

O Programa Avançado de Gestão de Relacionamento com Fornecedores da TECH Universidade Tecnológica é um programa intensivo que prepara seus alunos para enfrentar desafios e decisões empresariais em nível financeiro no campo da gestão estratégica de compras e fornecedores.

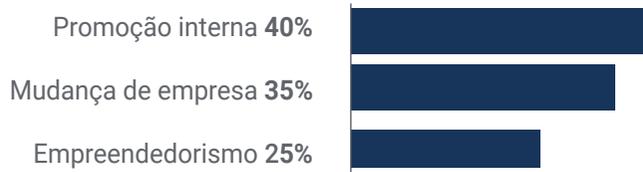
Não perca a oportunidade de se capacitar com a TECH e você perceberá como alcançará os resultados que procurava.

Se você deseja promover uma mudança positiva em sua carreira, o Programa Avançado de Gestão de Relacionamento com Fornecedores lhe ajudará a alcançá-la.

Momento da mudança



Tipo de mudança



Melhoria dos salários

A conclusão deste programa significa um aumento salarial anual de mais de **25,22%** para nossos alunos.



10

Benefícios para a sua empresa

Esse programa também é um benefício para as empresas participantes, pois elas estarão acrescentando às suas equipes profissionais que possuem um pacote exclusivo de habilidades no gerenciamento e na direção da cadeia logística de compras. Isso resultará em uma administração mais eficiente desse aspecto fundamental para qualquer negócio, o que, inevitavelmente, se traduzirá em uma melhoria nos resultados econômicos.





“

Este programa é o que sua carreira precisa para obter o impulso de qualidade que está procurando”

Desenvolver e reter o talento nas empresas é o melhor investimento a longo prazo.

01

Crescimento do talento e do capital intelectual

O profissional irá proporcionar à empresa novos conceitos, estratégias e perspectivas que poderão gerar mudanças relevantes na organização.

02

Retenção de gestores de alto potencial para evitar a evasão de talentos

Esse programa fortalece o vínculo entre empresa e profissional e abre novos caminhos para o crescimento profissional dentro da companhia.

03

Construindo agentes de mudança

Ser capaz de tomar decisões em tempos de incerteza e crise, ajudando a organização a superar obstáculos.

04

Maiores possibilidades de expansão internacional

Graças a este programa, a empresa entrará em contato com os principais mercados da economia mundial.

05

Desenvolvimento de projetos próprios

O profissional poderá trabalhar em um projeto real ou desenvolver novos projetos na área de P&D ou desenvolvimento de negócio da sua empresa.

06

Aumento da competitividade

Este programa proporcionará aos profissionais as habilidades necessárias para assumir novos desafios e impulsionar a empresa.



11

Certificado

O Programa Avançado de Gestão de Relacionamento com Fornecedores garante, além da capacitação mais rigorosa e atualizada, o acesso a um título de Programa Avançado emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

*Conclua este programa de estudos
com sucesso e receba seu certificado
sem sair de casa e sem burocracias”*

Este **Programa Avançado de Gestão de Relacionamento com Fornecedores** conta com o conteúdo mais completo e atualizado do mercado.

Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado* do **Programa Avançado** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

O certificado emitido pela **TECH Universidade Tecnológica** expressará a qualificação obtida no Programa Avançado, atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de empregos, concursos públicos e avaliação de carreira profissional.

Título: **Programa Avançado de Gestão de Relacionamento com Fornecedores**

Modalidade: **online**

Duração: **6 meses**



*Apostila de Haia: Caso o aluno solicite que seu certificado seja apostilado, a TECH EDUCATION providenciará a obtenção do mesmo a um custo adicional.



Programa Avançado Gestão de Relacionamento com Fornecedores

- » Modalidade: **online**
- » Duração: **6 meses**
- » Certificado: **TECH Universidade Tecnológica**
- » Horário: **no seu próprio ritmo**
- » Provas: **online**

Programa Avançado

Gestão de Relacionamento com Fornecedores