

GESTÃO DE COMPRAS E FORNECEDORES

Ementa

Fundamentos de compras: a função compras e os aspectos de processo e solicitação de compras.

Gestão de compras: planejamento e orçamento de compras, formas de comprar e gerenciar pedidos.

Gestão de fornecedores: relacionamento com fornecedores, seleção e acompanhamento de fornecedores, alianças estratégicas.

Negociação em compras: estratégias e técnicas de negociação, negociação de compras internacionais.

Tecnologia em compras: tecnologia da informação em compras, sistemas de informações gerenciais e ERP em compras.

Plano de Aula

1. Fundamentos de compras
2. Gestão de compras
3. Gestão de fornecedores
4. Negociação em compras
5. Tecnologias em compras

Bibliografia

ALMEIDA

JR., S. Gestão de compra. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2012.

AMATO, J.; et al. Gestão estratégica de fornecedores e contratos: uma visão integrada. São Paulo: Saraiva, 2014.

ARKADER, R. (org.). Compras e gerência de fornecimento no Brasil: estudos e casos. Rio de Janeiro: Mauad, 2004.

BAILY, P. et al. Compras: princípios e administração. São Paulo: Atlas,

2000.

CAMPOS, A. Gestão de compras e negociação: processos, uso da tecnologia da informação, licitações e aquisições no terceiro setor. São Paulo: Érica, 2015.

MARTINS, P. G.; CAMPOS, P. R. A. Administração de materiais e recursos patrimoniais. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

MARTINS, P. G.; LAUGENI, F. P. Administração da Produção. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2005.

PINHEIRO, A. M.; ALTO, C. F. M.; ALVES, P. C. Técnicas de compras. Rio de Janeiro: FGV, 2009.

SLACK, N.; CHAMBERS, S.; JOHNSTON, R. Administração da produção. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

TACCONI, M. F. F. S.; LOPES, F. D.; ALLOUFA, J. M. L.; LEITE, A. P. R. Explorando os geradores da confiança nas compras interorganizacionais. Revista portuguesa e brasileira de gestão, v. 10, n. 3, p. 37-47, jul./set. 2011.