



# Curso de Comprador



Com este curso você irá aprender as técnicas utilizadas na profissão de comprador.

Caso você já seja um comprador, irá aprender técnicas que irão valorizar muito o seu trabalho, possibilitando promoções no seu emprego atual.





# PÚBLICO ALVO DO CURSO DE COMPRADOR



- 1-Interessados em ingressar na profissão de comprador.
- 2-Compradores que desejam aperfeiçoamento nas técnicas de compras e que desejam se preparar para futuras promoções na empresa.

# PRÉ-REQUISITO PARA CURSO DE COMPRADOR

É recomendável que o(a)  
aluno(a) tenha o 2º Grau ou  
esteja cursando



# CERTIFICADO DE CONCLUSÃO



INSTITUTO DENVER – Divisão de Ensino  
CNP.J.: 31.578.339/0001-01  
Caixa Postal 55.077 Cep 22.740-973 Rio de Janeiro RJ  
[www.institutodenver.com.br](http://www.institutodenver.com.br) - [ldenver@institutodenver.com.br](mailto:ldenver@institutodenver.com.br)

## Certificado

A Fernando da Silva conferido o presente certificado por ter concluído, com aproveitamento, o Curso Profissionalizante de Almojarife ou estoquista com carga horária estimada de 33 horas.

Rio de Janeiro, 06 de Julho 2011.

 Instituto  
Denver

\_\_\_\_\_  
Diretor de Ensino



Seja um comprador(a)  
profissional.

Clique aqui e visite Curso de  
Comprador Profissional

[www.institutodenver.com.br/curso-de-comprador-profissional/](http://www.institutodenver.com.br/curso-de-comprador-profissional/)

# RESUMO DO PROGRAMA DO CURSO

# UNIDADE 1

## INTRODUÇÃO



A man in a dark suit is standing on the left side of the image, looking down at a collection of colorful puzzle pieces scattered on the floor. The puzzle pieces are in various colors: red, blue, yellow, and green. The man has his hands clasped near his chin, suggesting a state of deep thought or contemplation. The background is plain white.

Como iniciar nesta profissão



# Futuro da profissão





**Atividades executadas por um comprador**



Comunicar-se



# UNIDADE 2

# ORGANIZAÇÃO DE EMPRESAS





O que faz um comprador?



O que é uma empresa?





O que é uma equipe?

A modern office interior featuring a white desk with black chairs, a long white desk with a hanging light fixture, and a hallway with white walls, recessed lighting, and built-in bookshelves. The floor is light wood. The text "Para que serve o escritório?" is overlaid at the bottom.

**Para que serve o escritório?**

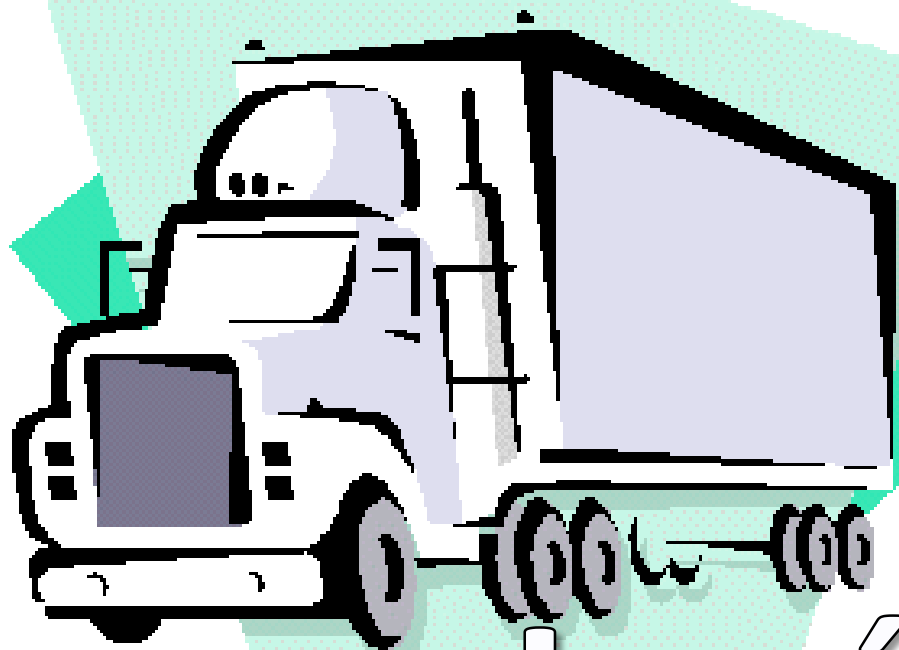
# UNIDADE 3

## CONCEITOS BÁSICOS DE LOGÍSTICA





# LOGÍSTICA



Logística



# Gerenciamento de estoque



# UNIDADE 4

## ORGANIZAÇÃO DO DEPARTAMENTO DE COMPRAS







A função compras

A man in a grey suit and black tie is looking through a magnifying glass at a newspaper. He has a surprised expression. The background shows a cityscape through a window.

# Análise de gastos



Preço



# Desconto





# UNIDADE 5

## FUNCIONAMENTO DO DEPARTAMENTO DE COMPRAS





# Cotação



Prazo de entrega



# Concorrência



# UNIDADE 6

## PLANEJAMENTO E PROGRAMAÇÃO DE COMPRAS





# Planejamento

A man with a short haircut, wearing a dark grey suit, a light blue shirt, and a patterned tie, is shown from the chest up. He has a thoughtful expression, looking slightly to the left with his right index finger pressed against his lips. The background is a solid light blue color.

**Fabricar ou comprar?**





# Os níveis de planejamento



# UNIDADE 7

## SELEÇÃO DE FORNECEDORES

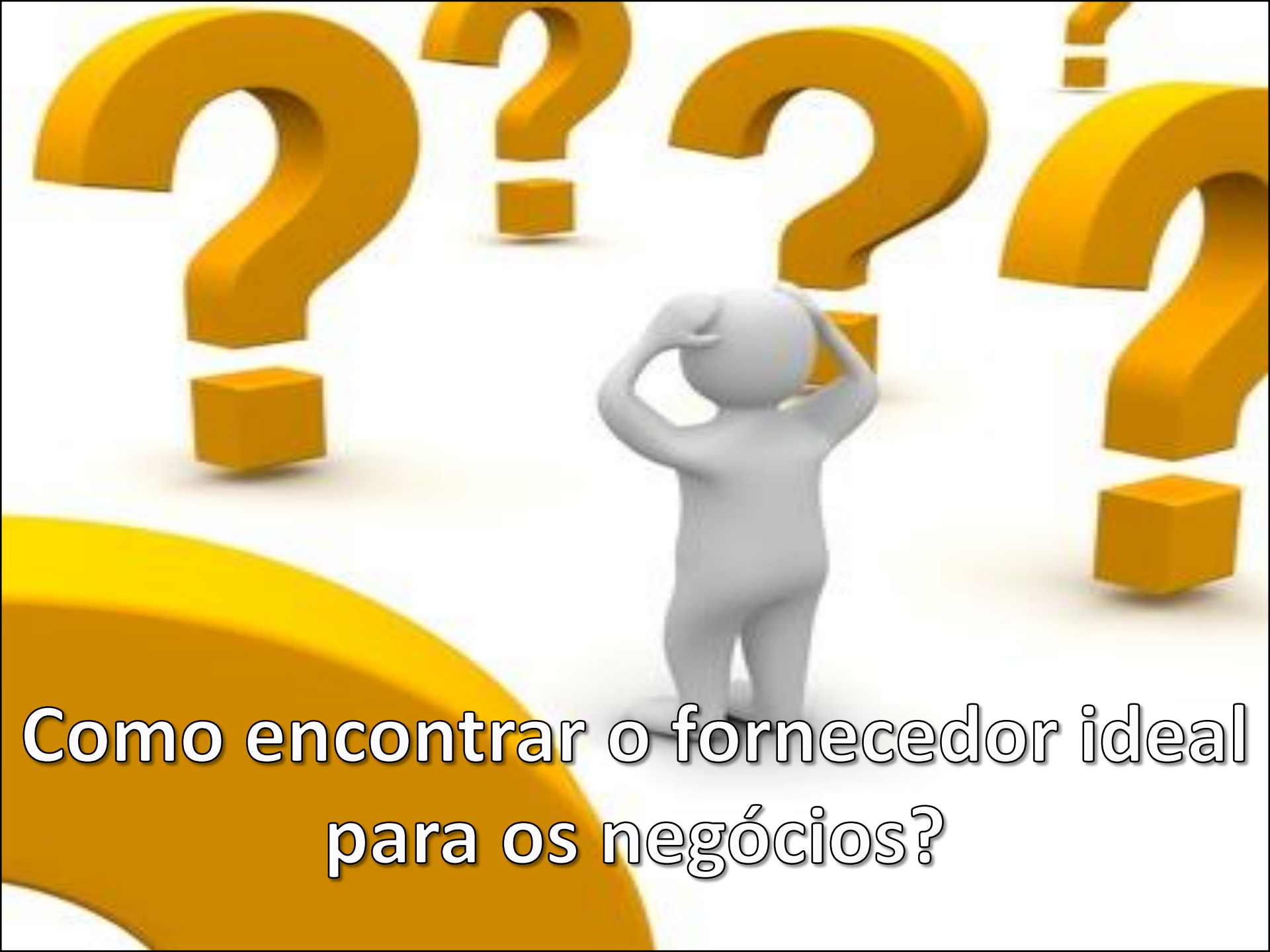




Ficha ou formulário importante



Processo de seleção de fornecedor  
para projetos especiais



**Como encontrar o fornecedor ideal  
para os negócios?**



# UNIDADE 8

## DESENVOLVIMENTO DE FORNECEDORES.





**Performance do fornecedor**



Relacionamento com  
fornecedores





**Os benefícios de uma aliança**



# UNIDADE 9

## AVALIAÇÃO DE FORNECEDORES E DE COMPRAS.





Indicadores de performance



Os problemas que um mal fornecedor  
pode gerar



Os objetivos em motivar fornecedores



# UNIDADE 10

## TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO



A photograph of a business meeting. In the foreground, two men in dark suits are shaking hands. The background is blurred, showing several other people seated at a long table, engaged in discussion. The lighting is bright, suggesting an indoor office environment with large windows.

**O que é uma negociação?**



As etapas de uma negociação



# As estratégias de negociação



# UNIDADE 11

## E-PROCUREMENT.





**Rastreamento**



Colaboração



**Leilão virtual**



# UNIDADE 12 - ANEXOS

## RECOMENDAÇÕES PARA O FUTURO COMPRADOR

Como conseguir o  
respeito que  
merece ?

Como elaborar e-  
mails eficazes ?



# Contratos



O que fazer quando a mercadoria é recebida com avarias?



Como reduzir custos?





Recepção das compras



Visite a página do curso em:

<https://www.institutodenver.com.br/curso-de-comprador-profissional/>

e faça seu Pedido de Matrícula.



