

## WorkShop

### “Como alavancar/potenciar a inovação com os fornecedores chave?”

#### **duração**

7 horas

#### **datas de realização**

18 de outubro '18

#### **horário**

5ª feira: das 9:30 às 13:00 e  
das 14:30 às 18:00

#### **preço de inscrição**

490,00 €

#### **descontos**

20% de desconto = 392,00€  
para quem efetivar (pagar) a  
inscrição até um mês antes do  
início da formação

20% de desconto = 392,00€  
para os associados da  
APCADEC

valores isentos de IVA

a inscrição só fica completa  
após o pagamento

#### **este valor inclui:**

- . documentação
- . certificado de formação

#### **local de realização**

Lisboa (a definir)

#### **inscrições e informações**

virginiablopes@ua.pt  
www.unave.pt  
tlf.: 234 370 833

#### **fundamentação**

O *workshop* “Como alavancar/potenciar a inovação com os fornecedores chave?” é o resultado de pesquisas recentes, realizadas com várias empresas multinacionais, na Europa, e agora apresentado, pela primeira vez, em Portugal.

Este *workshop* trata de como algumas das boas práticas que foram identificadas podem ser “generalizadas” a outras empresas e contextos. Estas pesquisas foram desenvolvidas partindo-se da constatação de que, um pouco por toda a Europa, têm vindo a ser promovidas/desenvolvidas várias iniciativas de inovação e que estas são suportadas, internamente, pelas áreas de compras. No entanto, também é possível observar que alguns destes programas têm vindo a ser desenvolvidos/implementados sem que seja feita uma análise detalhada dos processos e correspondentes resultados.

O *workshop* pretende dotar os participantes do conhecimento dos processos, ferramentas, mentalidades e comportamentos necessários para garantir o sucesso destas iniciativas de inovação. Em particular, articulando os conceitos de gestão de fornecedores-chave (*Key Supplier Management*) e do departamento de compras como parceiro de negócios (*Procurement Business Partners*).

A formação está estruturada em torno da definição dos conceitos de inovação como instrumento para a “criação de valor” e apresenta as ferramentas adequadas para compreender o negócio e os seus *stakeholders*, terminando com a identificação dos fornecedores-chave para o desenvolvimento dos projetos de inovação e com a definição de estratégias de deteção e absorção das inovações desenvolvidas.

#### **objetivos gerais**

- Entender o conceito de inovação como fonte de criação de valor para a empresa;
- Entender alguns dos fatores-chave que facilitam a inovação e perceber como estes fatores podem ser adaptados ao contexto das empresas;
- Aprender como preparar e conduzir iniciativas de inovação com fornecedores-chave;
- Definir qual o papel que os departamentos de compras devem ter na gestão da inovação nas empresas.

#### **Destinatários**

Profissionais da área de compras estratégicas e membros das equipas de I&D que desenvolvem o seu trabalho em contexto de colaboração com potenciais fornecedores.

#### **Metodologia**

*Workshop* no decorrer do qual os participantes são encorajados a discutir a implementação dos conceitos apresentados utilizando os seus próprios casos.

### conteúdos programáticos

- Introdução ao conceito de inovação como meio para a criação de valor;
- Introduzir os conceitos de deteção e de adoção de inovações;
- Compartilhamento de boas práticas e fatores de sucesso que favorecem a deteção e adoção de inovação via fornecedores-chave;
- Discussão sobre o papel das áreas de compras na gestão de processos inovadores em contexto de negócio.

### Coordenadora e formador



**Carina Maria Oliveira Pimentel** é professora auxiliar no Departamento de Economia, Gestão, Engenharia Industrial e Turismo da Universidade de Aveiro, sendo doutorada pela Universidade do Minho em Engenharia Industrial e de Sistemas.



O formador é **Ohanes Missirilian**. Há 15 anos que Ohanes Missirilian leciona formações motivacionais em compras um pouco por todo o mundo e em vários setores de atividade. Ex-diretor do programa na EIPM, é licenciado em engenharia, tem um MBA e é “*certified professional coach*”. Dá, regularmente, formação e *coaching* a executivos de compras seniores ao nível da estratégia, dos desafios organizacionais e de gestão. Desenvolve atividades académicas (ensino e investigação) em diversas escolas de negócios e de engenharia, na Europa. Tem como principais temas de investigação: *Category Management*, *Inovação* e *Procurement Business Partner*.

Com o apoio da:

