

Ciclo de competências interdisciplinares em Gestão de Contratos

Para quem?

- Gerentes de Contrato Júnior
- Gerentes de Projeto / Diretores de Projeto
- Profissionais Comerciais e de Vendas
- Profissionais de Compras
- Líderes Comerciais e Operacionais

Questão em jogo

- Adquirir o conjunto completo de habilidades e ferramentas para tornar-se imediatamente eficaz como Gerente de Contrato em projetos.

Pré-requisitos

- Não há nenhum pré-requisito específico antes de participar deste curso.
- No entanto, alguma experiência (nacional ou internacional) em projetos ou experiência em compras facilitará o aprendizado.

Objetivos

Os seguintes objetivos serão alcançados ao completar este treinamento:

- Familiarizar-se com as melhores práticas de Gerenciamento de Contratos, inclusive em um ambiente internacional.
- Identificar e mitigar os riscos contratuais.
- Estruturar as suas ações e conseguir uma Gestão de Contratos eficiente e voltado para resultados.
- Adotar os reflexos contratuais corretos em todas as etapas do ciclo do contrato.
- Negociar efetivamente e transformar o Gerenciamento de Contratos e Riscos em resultados.
- Gerenciar eficientemente as disputas quando estas não podem ser resolvidas através de negociação.

Os pontos fortes

- **Competência:** Os instrutores são diretores experientes de grandes grupos internacionais (como Alstom, General Electric, Besix) ativos nos negócios do projeto (construção e infra-estrutura, energia e energias renováveis, etc.)
- **Flexibilidade:** Este treinamento será adaptado considerando as necessidades dos participantes (superar as lacunas nas habilidades e competências necessárias).
- **Relevância:** Aplicável diretamente no dia-a-dia da Gestão de Contratos.

Programa e Duração

Este programa levará de 8 a 10 dias de treinamento para obter a certificação. Isto poderá ser ajustado de acordo com as necessidades identificadas pelos participantes e nível de experiência.

Preparação

- Análise do ambiente de negócios dos participantes (por exemplo, por reuniões telefônicas) para adaptar os tópicos de acordo com suas necessidades.
- Implementação de fases de reflexão: autodiagnóstico para permitir aos participantes determinar seu nível de competência antes e depois do treinamento e identificar áreas para melhoria.

Módulos Padrão

- **Conhecer bem os contratos** 2 dias
 - ✓ Formação do contrato
 - ✓ Aspectos operacionais (tempo, pagamento, variações etc.).
 - ✓ Aspectos de transferência de riscos (data de transferência, garantia etc.).
 - ✓ Aspectos legais (limite de responsabilidade, indenizações etc.).
 - ✓ Aspectos comerciais (garantias bancárias, impostos etc.).
- **Gestão de contratos** 1 dia
 - ✓ Ciclo de Gestão de Contratos
 - ✓ As melhores práticas em cada fase
 - ✓ Foco especial na fase inicial do projeto
 - ✓ Ferramentas de gerenciamento de contratos

- **Negociação de contratos** 2 dias
 - ✓ Processo de Negociação
 - ✓ Negociação de acordo com os Princípios de Harvard
 - ✓ Comportamento, gestão da informação e confiança
 - ✓ Tipos de Negociadores
 - ✓ Sair de situações difíceis
- **Gerenciamento de riscos contratuais** 1 dia
 - ✓ Pontuação de risco do contrato
 - ✓ Impacto sobre o processo de tomada de decisão
 - ✓ Impacto sobre o processo de negociação
 - ✓ Impacto sobre os preços
- **Resolução de Disputas Comerciais** 1 dia
 - ✓ Resolução de disputas controlada pela parte
 - ✓ Resolução por uma terceira parte independente
- **Estudos de caso - Aplicação ao ambiente de trabalho** 1-3 dia(s)
 - ✓ Aplicar todo o aprendizado tanto em um projeto teórico quanto em um projeto real

Opções

As seguintes opções podem ser incluídas de acordo com as necessidades identificadas (e se consistentes com a duração do curso):

- Masterclass sobre Contratos
 - ✓ Entendimento profundo dos contratos EPC
 - ✓ Contratos Padrão (FIDIC 2017 e/ou NEC 4 ECC)
 - ✓ Foco no desenvolvimento de projetos/finanças
- Masterclass sobre Negociação
 - ✓ Negociações entre culturas
 - ✓ Equipes de Negociação

Prática

Casos reais de gerenciamento de contratos relevantes para o ambiente de negócios dos participantes.

Situações de trabalho: fórum em uma plataforma baseada na web para trocar informações sobre os assuntos adquiridos durante o treinamento.



Acessibilidade

Asseguraremos condições apropriadas para os participantes com deficiências (instalações, adaptação dos meios de apresentação).

Preço

Este programa pode ser organizado como um curso de treinamento intra-empresa, interempresarial, individual ou ao vivo on-line.

A fórmula mais econômica é o treinamento online ao vivo de 4000 euros por participante para todo o curso de 8-10 dias. Reduções especiais poderão ser concedidas a grupos. O número de participantes por grupo não deve ultrapassar 10 pessoas para estimular a interação. Os indivíduos podem nos notificar seu interesse para serem incluídos no próximo curso.

Certificado

Para obtenção do certificado de Gerente de Contratos/Contract Manager, o participante deverá comprovar que adquiriu as habilidades e conhecimentos para desempenhar esta função nos negócios do projeto.

Através de questionários on-line e exercícios de simulação, as habilidades adquiridas serão avaliadas. Um arquivo com provas de experiência profissional e da implementação do aprendizado em circunstâncias relevantes do projeto será avaliado. A participação ativa nas sessões de treinamento através do compartilhamento de experiências e do trabalho individual/em grupo será levada em consideração para a certificação.

Um júri decidirá com base nos elementos acima e comunicará o resultado ao candidato.

Entre em contato conosco



- escrevendo um e-mail para info@afitac.com

- telefonando-nos para **+33 6 75 11 09 83**