Sebastião de Almeida Júnior

Gestão de Compra

QUALITYMARK

Resumo de Gestão de Compra

Este livro, pioneiro no assunto, revê, de forma inovadora, o processo de negociação, visando a evitar que os compromissos assumidos deixem de ser cumpridos na íntegra. Traz, também, o passo a passo sobre como reavaliar os aspectos do negócio, do ponto de vista da gestão da compra, que atualmente revela-se como o coração da empresa.

Para os autores, as cadeias de suprimento estão mais complexas e extensas. As tolerâncias são cada vez menores. Milhões de dados são transmitidos a cada instante, enquanto inumeráveis processos tornam-se obsoletos.

A velocidade e a quantidade de informações diariamente em trânsito no mercado exigem que as decisões sejam tomadas por profissionais competentes e consequentes, de modo a não por em risco nenhuma área da empresa.

Várias mudanças atualmente marcam o cenário da indústria. Porém a mais significativa (ainda em andamento) é a transição de um posicionamento passivo da função de compras para um de contribuição estratégica, na medida em que colabora para promover a integração da empresa às cadeias de suprimento.

Faz-se necessário, portanto, adequar cada vez mais a empresa à demanda mercadológica no sentido de proporcionar a seus clientes uma relação cada vez mais harmônica e natural, mesmo com a ampla competitividade e a contínua transformação dos mercados.

Dessa forma, manter a margem de lucro via repasses de custos a preços se tornou um caminho somente acessível àqueles que se adequem às novas estratégias de vendas. Assim, o setor de compras tem de evoluir, ocupar nova posição na estrutura organizacional das empresas e se preparar para assumir novas funções.

Gestão de Compra foi escrito para se tornar mais um passo no sentido de proporcionar aos negociadores profissionais orientações voltadas para a

constituição de competências necessárias para o cumprimento de suas funções, com eficiência e eficácia e, consequentemente, contribuírem para melhorar ou manter a saúde das empresas onde atuam.

Torna-se, portanto, uma ferramenta essencial a todos aqueles que se envolvem no processo venda-compra de forma a ajudar na revisão de suas atuações profissionais.

Acesse aqui a versão completa deste livro