

Certified Purchasing Professional - CPP

**INÍCIO
DAS AULAS
MARÇO 2026**



Projetado sob os mais altos padrões e melhores práticas em todo o mundo, essa certificação promove e valida seus conhecimentos e habilidades, contribuindo para sua profissionalização permanente.

- 144 horas de aprendizado online
- Certificado com validade LATAM
- Total interação com os instrutores
- Aulas às Segundas e quartas-feiras
- Das 19hs às 21hs (ao vivo)
- Profissionais certificados terão destaque no site CBEC

**Clique aqui e
inscreva-se agora!**

REALIZAÇÃO:



PROGRAMA RECONHECIDO PELA:



ASSOCIAÇÕES CERTIFICADORAS:



Introdução:

O CBEC, sempre com o objetivo de cumprir com sua missão de promover o caráter estratégico da área de Compras posicionando-a como centro proativo na geração de lucro e aumento da competitividade das empresas brasileiras, desenvolveu uma parceria com as Federações de Compras das Américas, o **programa de certificação de compradores profissionais com abrangência LATAM**.

Você poderá obter o **Certified Purchasing Professional- CPP**, expedido pela Conselho Brasileiro dos Executivos de Compras - CBEC e formalmente válido em seis países: Brasil, México, Colômbia, Chile, Peru, República Dominicana e Canadá, por meio de endossos concedidos pelas respectivas Associações de Compradores desses mesmos países.

Certificado de Competência da IFPSM

O Certificado de Competência da **International Federation of Purchasing and Supply Management - IFPSM** foi introduzido no início de 1990 e provou ser um serviço valioso às associações-membros e, principalmente, à comunidade empresarial que passou a ter um indicador de proficiência dos compradores que recrutam para as suas empresas.

A Comissão de Educação da IFPSM analisou grande número de artigos técnicos publicados sobre Compras e Suprimentos e identificou as competências essenciais e as boas práticas, nos níveis táticos, gerenciais e estratégicos. Isso permitiu que fossem mapeadas nas diferentes fontes habilidades comuns de competência e conhecimento, para assegurar que o Certificado de Competência da IFPSM refletisse as práticas atuais, metodologias e desempenho em compras e suprimentos. As associações competentes para emitir esta certificação são do Brasil, Argentina, México, Colômbia, Chile, Peru e República Dominicana, todas com **validade LATAM**, o certificado emitido por estas associações não é válido em outros países.



Nosso Programa

Projetado sob os mais altos padrões e melhores práticas em todo o mundo, essa certificação promove e valida seus conhecimentos e habilidades, contribuindo para sua profissionalização permanente.

O programa de certificação inicia identificando habilidades e competências fundamentais que todo profissional de compras deve ter. Todos os processos ensinados e suas ferramentas estão alinhados com as especificações do Modelo de Excelência Global (Prof. Monczka/ modelo MSU) e dentro dos padrões do comportamento ético e da sustentabilidade.

Publico alvo:

Esse programa está dirigido aos profissionais da área de compras/suprimentos interessados em aprimorar sua qualificação através de um reconhecimento prático, desenvolvendo habilidades interpessoais.

O objetivo é preparar profissionais da área de compras/suprimentos para assumirem posição de liderança na gestão estratégica das organizações. O programa também é dirigido para empresas que acreditam que a área de compras/suprimentos é geradora de resultados para os seus negócios e o desenvolvimento contínuo da sua equipe.

OBS: Para a certificação é necessário que o profissional seja graduado ou tenha no mínimo dois anos de experiência na área de Compras/Suprimentos.

Benefícios de participar deste programa:

Visibilidade diferenciada no mercado de trabalho em toda América Latina por ser um profissional certificado pelo Conselho Brasileiro dos Executivos de Compras - CBEC, representante exclusivo no Brasil da International Federation of Purchasing and Supply Management - IFPSM a qual válida os níveis de competência do curso.

O aluno participa das aulas online, ao vivo e interativas de qualquer local do Brasil via Web.

O participante aprovado no curso terá seu currículum em destaque no site do CBEC, sendo indicado automaticamente para o mercado de trabalho em toda América Latina.

O curso abordará os aspectos teóricos e práticos podendo ser aplicados de forma imediata no dia-a-dia do profissional.

Os temas que serão apresentados no curso Certified Purchasing Professional- CPP são:

- NEGOCIAÇÕES ESTRATÉGICAS
- INTELIGENCIA EM COMPRAS
- FORMAÇÃO DE TIMES EM COMPRAS
- LEAN STRATEGIC SOURCING
- LEAN AGILE EM SUPRIMENTOS
- COMPRAS DE SERVIÇOS DE COMUNICAÇÃO CORPORATIVA
- GESTÃO ESTRATÉGICA EM COMPRAS
- COMPRAS SUSTENTÁVEIS
- INDICADORES DE DESEMPENHO
- COMPLIANCE E ÉTICA
- JURÍDICO X SUPRIMENTOS
- GESTÃO ESTRATÉGICA DE CONTRATOS
- GESTÃO DE TRIBUTOS / IMPOSTOS / NCM
- GESTÃO DE ESTOQUES
- GESTÃO DE FORNECEDORES
- DIGITALIZAÇÃO DE PROCESSOS DE COMPRAS
- AQUISIÇÕES E CONTRATAÇÕES DE PROJETOS
- DIVERSIDADE E INCLUSÃO

Obs.: Esta programação poderá ser alterada.

O profissional certificado possuirá as seguintes habilidades:

- Conhecimento dos mais avançados processos de compras e de como usar as diferentes ferramentas de sourcing;
- Ficar apto a explicar qual é o papel e quais os resultados esperados da Gestão de Compras;
- Executar as atividades precedentes (planejamento de projeto do processo de sourcing, especificações, análise de mercado, análise de portfólio, estratégias de fornecimento);
- Conhecer pesquisas de mercado de compras e de benchmarking;

- Capacidade para selecionar o melhor fornecedor (alinhado com o negócio), levando em consideração o Custo Total da Aquisição (CTA/TCO);
- Conhecer o código de conduta ética e compreender suas implicações;
- Conscientizar-se sobre o que é Sustentabilidade e a sua importância no mercado fornecedor no mundo de negócios atual.
- Conhecimento do Modelo de Excelência Global.

Entendimento dos fatores-chave em negociações:

- Entender o que é Negociação e quais são suas diferentes fases;
- Ser capaz de perguntar e ouvir de maneira eficiente;
- Compreender as técnicas de negociação e a importância da preparação e do planejamento;
- Estar apto a realizar uma adequada preparação de negociação.

Composição e carga horária:

O Certified Purchasing Professional- CPP é composto por um total de 136h de treinamento.

Será realizado às segundas e quartas-feiras das 19h às 21h (Horário de Brasília) através da plataforma Zoom, com total interatividade com os professores.

Cada módulo terá 08 horas de carga horária, divididos em 04 noites.

O participante receberá a cada módulo material em PDF e serão aplicados exercícios, valendo nota, referente ao tema abordado.

Investimento:

R\$ 9.650,00 (Nove mil, seiscentos e cinquenta reais)

Forma de pagamento:

Para empresas: Faturado para 15ddl com emissão de NF (**pagamento através de transferência bancária**)

Para PF: Parcelado em até 10 vezes sem juros (por cartão de crédito através da plataforma InfinitePay)

Avaliação

A cada módulo o participante realizará provas ou exercícios avaliativos, com média mínima de 7,0 (sete) a media das notas dessas provas serão somadas ao final do curso.

Caso não obtenha sucesso terá que refazer o módulo durante as turmas abertas. Caso não recupere a nota o novo módulo será R\$ 450,00 (Quatrocentos e cinquenta reais). E assim sucessivamente.

Médias para avaliação

Média das notas das provas

GRAU DE APROVAÇÃO		PONTUAÇÃO NECESSÁRIA
CPP - N5	Competência com Distinção	90,1% e mais
CPP - N4	Competência com Exclência	75,1% - 90%
CPP - N3	Competência Avançada	50,1% -75%
CPP - N2	Competência em Desenvolvimento	40,1% - 60%
CPP - N1	Competência Inicial	20% e 40%

Validade da Certificação

A Certificação tem validade de 5 (cinco) anos contados da data da emissão. A cada 5 anos a Certificação deverá ser renovada através de uma prova, sendo a taxa de renovação R\$ 2.652,00 (Dois mil, seiscentos e cinquenta e dois reais).

Direito à Certificação

- Ser aprovado em todas as matérias.
- Participação e cumprimento de todas as atividades dos módulos do programa.
- Pagamento integral (quitação) do programa de Certificação em Compras.

Caso o profissional já tenha participado de algum dos módulos que integram o programa, poderá realizar a avaliação referente ao tema para obter a pontuação mínima de 7,0.

Poderá ser dispensado da realização de todos os módulos, realizando apenas os exercícios/avaliação do programa de Certificação. Neste caso, o valor total referente a todos exercícios será de R\$ 3.500,00 (Três mil e quinhentos reais).

No caso de **desistência durante a realização do programa, não serão devolvidos os valores pagos após o aluno participar da primeira aula do programa.**

Antes da participação na primeira aula do programa, no caso de desistência **justificada**, será devolvido 30% do valor pago.

O que será apresentado em cada programa:

Negociação Estratégica

Introdução ao processo de negociação

- Modelos de negociação (Distributiva X Integrativa)
 - Etapas do processo de negociação (Preparação, balanço de poder, execução)
 - Princípios gerais (BATNA, LIM)
 - Pilares de uma negociação (Lógica, emoção e reputação)
- Como obter resultados positivos na negociação
- 7 passos de uma negociação de sucesso
 - O modelo de Havard
 - Agenda colaborativa
- Principais desafios do processo de negociação
- Identificação dos ganhos subliminares
 - A ética na negociação
- Conflito de interesse ou necessidade

Inteligência em Compras

A importância do cenário macroeconômico para o planejamento de compras

- Cenário econômico: crescimento econômico, juros, balança comercial, taxa de cambio, preços de commodities, carga tributária
- Aspectos internacionais: Mercosul, China, Crise Mundial
- A evolução dos custos: petróleo, aço, plástico, alimentos,

A importância estratégica da área de suprimentos.

- Porque compra tornou-se estratégico? Como Compras atuam agregando mais competitividade à empresa?
- Planejamento Estratégico em Compras
- Strategic Sourcing

Seleção de fornecedores

- Critérios: preço, qualidade, custo transporte, entrega, situação financeira
- Single Sourcing, Multiple sourcing, Global Sourcing
- Cases: Indústria Automobilística e de Aviação

Inteligência Competitiva e Inteligência em Compras

- Inteligência competitiva e inteligência em compras
- Missão, objetivos,
- Coleta de informações e ética

Desenvolvimento de informações e ferramentas de inteligência de Mercado

- Sistema de informação para otimização de gestão de suprimentos (BI-Business Intelligence, SWOT, Benchmarkings, etc).

- Cost Drivers

- Análise de custos e projeções de cenários

Indicadores de Mercado x Indicadores de Desempenho de Compras

- Indicadores de desempenho de Compras

- Indicadores Externo x Performance de Compras

- Case práticos de redução de custos sob a óptica econômica

Formação de Times em Compras

- Autoconhecimento – onde tudo começa

- Ferramentas para Avaliação de Perfil (Ex. DISC / VARK Model)

- Qual o melhor perfil para o Profissional de Compras? (backoffice, Middle office e Front office)

- Compreender o perfil do cliente para melhor adaptação e potencializar entregas

- Orientações para buscar recolocação no mercado (Linkedin, Headhunters, portal de vagas)

- Comunicação, networking, abordagem e relacionamento com o mercado (Brasil e exterior)

- Revisão do Currículo e participação em entrevistas

- Qual a equipe de compras ideal?

- Dicas para liderar times (ferramentas de gestão, acompanhamento e desenvolvimento)

Digitalização de Processos

O que é Digitalização em Compras?

- Lean X Digitalização

- Tudo na nuvem!

- E-Procurement

- Cost breakdown / Spend Intelligence

- Leilões digitais

- IA em Compras – auto quotation

- RPA - Auto Contracts Management

- Auto PO's – Auto Buying (stocks and tail spend)

- VMI Digital

- Assinaturas em tempo recorde - Paperless - Cuide do planeta.

- Documentos mais apresentáveis sem gastar muito tempo

- Integração com outras plataformas.

- Não se mexa! Quase tudo virtual!

Lean Strategic Sourcig

O que é Strategic Sourcing

- Definição de Compras Estratégicas
- Evolução da estratégia de Compras
- Contexto estratégico: onde focamos nosso tempo, pessoas e processo?
- O que devemos possuir nas organizações para aplicar Strategic Sourcing?
- Entendendo a base de spend e investigando o spend não necessário
- Parcerias (impactando o comportamento nas pontas)
- Onde aplicar Strategic Sourcing

Sourcing fazendo real impacto estratégico nas cias

- Expectativas da alta direção (ROI / EBITDA)
- Visão da alta direção
- Mudanças em Compras

Gerenciamento e análise da demanda

- Forecast e Risco: S&OP suportando as iniciativas de Sourcing

Organização do processo de Strategic Sourcing

- Ferramentas para elaborar a estratégia
- Organização e suporte interno
- Análise da base de fornecedores

Graduação dos fornecedores

- Relacionamento com Fornecedores
- Avaliação de fornecedores
- Qualificação e seleção dos fornecedores
- Categorização e gerenciamento das categorias
- Regras dos BID`s
- Cost drivers

Os passos de Strategic Sourcing

- Entendendo passo a passo o processo
- Análise das categorias
- Sourcing: uma ferramenta estratégica de “fazer ou comprar”?
- TCO

Como fazer na minha empresa?

- Como elaborar a estratégia
- Separação por categorias
- Portfólio de Kraljic
- Definição de prioridades
- Processos de compra e os quadrantes
- Organização por “ondas”
- Estratégia em uma única página & Cliente Interno
- Governança

Alternativas de estratégia de compra

Gerenciamento da Mudança

- Matriz RACI

Definição de indicadores

Medição e melhoria contínua

Compras Sustentáveis

Evolução da Temática Ambiental

- Mudanças econômicas e sociais
- Sustentabilidade Empresarial
- Marco regulatório

Economia Circular

- Modelo de produção linear
- Modelo de produção circular
- Análise de vida do produto

Cadeias de Suprimentos Sustentáveis

- Complexidade da cadeia de suprimentos
- Canal de distribuição
- O conceito “Lean” aplicado a cadeia de suprimentos

Logística Reversa

- Tipos de resíduos
- Destinação de resíduos
- Transporte de resíduos
- Coleta urbana
- Tratamento de resíduos

Gestão Estratégica em Compras

Planejamento da demanda

- Importância e função do planejamento da demanda
- Tipos de planejamento
- Planejamento colaborativo

Estratégia de aquisição

- Gestão de categorias
- Strategic sourcing
- Análise do TCO - Total Cost of Ownership

Gestão Relacional na Cadeia de Suprimentos

- Integração da cadeia de suprimentos
- Desenvolvimento de fornecedores
- Alianças estratégicas

Gestão da rotina em Compras

- Chaves de sucesso
- Indicadores operacionais, táticos e estratégicos
- Rotina diária de produtividade
- Ritos de gestão – alavancagem dos resultados e performance
- Como demonstrar os resultados obtidos para executivos / acionistas

Equipes de alta performance em compras:

- Quais as Habilidades devem ser desenvolvidas?
- Como avaliar / ciclos de avaliação?

Compras, de relacionamento com fornecedores e de Contratos.

Indicadores de Desempenho

- Planejamento estratégico da área alinhado com a estratégia empresarial
- Cadeias de Suprimentos Eficientes e Responsivas
- Tipos e formatos básicos para estruturação de indicadores
- Definição de indicadores (Operacionais, Táticos e Estratégicos)
- Como deve ser um indicador para construção de Metas SMART
- Formas de obtenção das informações e formas de cálculo
- Indicadores físicos, econômico financeiros e de qualidade
- Indicadores integrados e compartilhados
- Principais indicadores de gestão de fornecedores
- Principais indicadores de gestão de compras, processamento e diligenciamento
- Principais indicadores de gestão de estoques
- Principais indicadores de gestão de logística
- Monitoramento, controle, acuracidade, auditoria e rastreabilidade

Gestão Estratégica em Contratos

Planejamento e estruturação da rotina na Gestão do Contrato

- Avaliação da estrutura do contrato;
- Identificação de disciplinas a serem acompanhadas e segregação da metodologia de atuação
- Responsabilidades durante a execução do contrato:
- Gestor de Contratos;
- Fiscal de Contratos;
- Área jurídica;
- Área de Suprimentos.
- Definição da estratégia de atuação (Corporativa ou caso a caso)
- Gestão do contrato na prática
- Acompanhamento e fiscalização
- Identificação e mitigação dos maiores riscos;
- Identificação e atuação nas maiores oportunidades
- Reajustes e repactuações
- Ética e responsabilidade na fiscalização
- Penalidades;
- Encerramento Contratual

Gestão Tributária

A importância do cenário macroeconômico e o impacto em compras

- O Mundo em mudanças
- Cenário econômico: crescimento econômico, juros, balança comercial, taxa de cambio, preços de commodities, carga tributária
- Aspectos internacionais: Mercosul, China, Crise Mundial
- A evolução dos custos: petróleo, aço, plástico, alimentos
- O sistema tributário nacional
- Aspectos dos principais impostos (IPI, ICMS e ISS; ICMS/IPI; ISS).
- Recolhimento de diferencial de alíquotas: casos (ICMS).
- A retenção do ISS pelo tomador de serviço
-
- Tributos em Compras
- Compras de Ativos (máquinas, prédios...)
- Compras para Industrialização (componentes para produzir, matéria-prima)
- Compras de material de escritório, serviços
- Impactos dos tributos na escolha do fornecedores

- Possibilidade de Créditos de Imposto na Compra de bens
- Comercio Exterior
- Tipos de Importação
- Incoterms
- As Compras internacionais: Imposto de Importação, IPI, ICMS, PIS/COFINS

Gestão de Estoques

Introdução ao papel dos estoques

- Conceito de cadeia de suprimentos
- Conceito e importância do estoque

Política de estoques

- Principais decisões de uma política de estoques
- Planejamento do estoque
- Posicionamento de estoques

Saneamento do estoque

- Tipos de inventário
- Metodologia de inventário cíclico
- Processo de inventário

Aquisições e Contratações de Projetos

- Cenário Atual de Economia e Negócios - papel dos Projetos nas Organizações
- Projetos – Conceitos
- Gerenciamento de Projetos - Conceitos
- Público envolvido nos Projetos
- Processos do Gerenciamento de Projetos
- Áreas de Conhecimento em Gerenciamento de Projetos – visão geral das áreas e suas inter-relações

Gerenciamento das Aquisições e Contratações em Projetos

- Inserção e Estruturação da organização executora das aquisições e contratações para o projeto
- Processos de Planejamento
- Processos de Execução
- Processos de Monitoramento e Controle
- Processos de Encerramento
- Documentos e ativos de processos organizacionais em aquisições.
- Ferramentas e Técnicas de Decisão

- Custo Total de Propriedade
- Análise de Valor
- Decisão de fazer ou comprar – análise de mini-case
- Fundamentos de negociações em Projetos
- Modelos de contratação
- Tratamento de reivindicações, claims e adaptações de escopo
- Atividades e documentação para encerramento de aquisições e contratos
- Perfil dos profissionais e competências em Projetos

Gestão de Fornecedores

- Construção de uma rede de fornecedores
- Objetivos da rede de fornecedores
- Categorização dos materiais e serviços
- Matriz estratégica de materiais e serviços
- Classificação dos fornecedores na matriz estratégica de priorização
- Gestão do Relacionamento com Fornecedores – SRM
- Conceito básico do SRM
- Relação entre o SRM e o SCM (Supply Chain Management)
- Definição de relacionamento Comprador – Fornecedor
- Avaliação de desempenho dos fornecedores
- Estratégias para preservação do relacionamento com os fornecedores
- Gestão do Risco com Fornecedores
- Critérios para a avaliação de riscos
- Implementação da matriz de avaliação de riscos
- Ranking de fornecedores segundo o grau de risco

Lean Agile em Suprimentos

- Introdução à gestão ágil e filosofias Lean
- Requisitos e práticas da gestão Ágil na rotina da cadeia de Suprimentos e strategic sourcing.
- Planejamento estratégico e estruturação Ágil (missão e valores da área de suprimentos)
- Identificação do(s) Produto(s) da área de suprimentos.
- Gestão Ágil x Pipeline de liderança
- Planejamento (product back log, cerimônias, Definição e execução de sprints, reuniões diárias, etc)
- Rotinas e ferramentas Lean (kanban, Scrum, etc) no contexto Ágil inserido na rotina da área de suprimentos
- Gestão à vista e indicadores

Compliance e Ética

- Compliance (contexto histórico / base legal / pilares), Ética & Corrupção
- Código de Conduta Ética
- Processos, Políticas e Procedimentos
- Gestão de Riscos
- Due Diligence de Fornecedores
- Controles Internos

Compras de Serviços de Comunicação Corporativa

- Diferenças na contratação de serviços de comunicação, marketing e publicidade
- Entendimento da necessidade interna
- Requisitos para contratação
- Fluxo linear da contratação e prestação do serviço
- Modelos de contratação
- Pitch de comunicação: exercício prático
- Diretrizes gerais para um contrato legal
- Acompanhamento e avaliação

Professores:

Os professores não são apenas grandes acadêmicos, possuem mais de 20 anos de experiência em cargos executivos nas áreas de Compras, Contratações e Suprimentos de empresas nacionais e multinacionais.

Relação dos professores em ordem alfabética:



ANDREIA SILVA

Com mais de 15 anos de experiência profissional, fui colaboradora das empresas: Bristol-Myers Squibb, Novartis, Takeda, Net, Natulab e Cellera Farma

Gosto de dinamismo, eu preza relacionamento, e busco sempre ser colaborativa, criatividade também é uma característica marcante em mim, estas características somadas a “rotina” de Procurement, torna esta profissão um caso de amor.

Existe paixão no que faço, pois relacionamento é algo muito importante para mim, o que ajuda a potencializar a minha habilidade de negociar.

Como gosto de desafios e tenho uma paixão por números e lógica, me ajuda na habilidade analítica requerida na área, também para melhorias de processos e implementação de projetos.

Meus valores pessoais faz com que eu sempre pense com muita ética e integridade na execução de cada atividade realizada.

Desenvolver pessoas foi algo que me ajudou a ser alguém melhor, uma forma simples de contribuir para um mundo melhor.

Por onde passei obtive resultados de 30 a 5% de economia, aumentamos o prazo médio de pagamento de 23 para 90 dd, implementei processos como Diligência de Fornecedores, Key Controls,etc.

Experiencia em gerenciamento de equipe e transformação de processos operacionais para área estratégica



FERNANDO GROBMAN

Engenheiro Mecânico .Pós-Graduações (MBAs) em Administração Financeira e em Logística Empresarial. Mestre em Administração com foco em Estratégia e Operações em Rede.

Desenvolveu carreira executiva no mundo corporativo com ênfase nas áreas de Administração de Empresas, Supply Chain Management, Suprimentos, Compras, Negociações, Logística, Liderança de Equipes e Sustentabilidade. Participou de inúmeros treinamentos, programas de desenvolvimento profissional e intercâmbios. Atualmente desenvolve atividades como Consultor de Empresas, Palestrante e Professor nas suas áreas de especialização.



FILIPE BARROSO

Executivo sênior voltado para a ação, com mais de 18 anos de carreira comprovada em negócios e desenvolvimento de toda a cadeia de suprimentos (ponta a ponta), liderança de equipe multifuncional, entregando resultados positivos com forte e ganhos sustentáveis por meio do desenvolvimento de parcerias. Imerso em empresas multinacionais de ponta reconhecidas, intensivas e de alto crescimento na LATAM. Capaz de identificar e implementar estratégias para melhorar a base de usuários, P&L, impulsionar o fluxo de caixa e alterar o nível de serviço.

Negociador duro, estrategista com hands-on visível, bom relacionamento hábil, alcançou resultados superiores onde teve a oportunidade de contribuir, mudando o “status core of thinking”.

Apaixonado por tecnologia e por desenvolver equipes para “alta performance”.



JOSÉ CÍCERO ALENCAR

Executivo com 23 anos de experiência profissional em empresas multinacionais e nacionais, nos segmentos de indústria, serviços, comércio atacadista e varejista, na área Financeira: Fiscal, Contas a Pagar e Receber, Tesouraria e Folha de Pagamento, Controladoria, Contabilidade e Planejamento Financeiro; Elaboração e revisão das demonstrações financeiras em BRGAAP e IFRS, conhecimentos de USGAAP, SOX, elaboração de relatórios gerenciais, análise do budget x forecast e cash flow.

Atendimento auditorias externas e fiscalizações; Perícia contábil em processos administrativos e judiciais.

Revisão de controle internos, aderência dos controles ao ERP e suporte a auditoria externa. Key user do SAP na implantação em empresa incorporada, desenvolvimento de melhorias no sistema como interfaces de contabilização entre a folha de pagamento e os sistemas ERP (Totvs, B1 SAP e GL Oracle), revisão do mapeamento das obrigações fiscais no Mastersaf.

Apoio no projeto do eSocial e ECF junto à área de desenvolvimento de software. Gestão de projetos de desenvolvimento e implementação de softwares e aplicativos. Planejamento societário, fusões e incorporações. Planejamento tributário, transfer pricing, revisão de impostos e recuperação de impostos.



MARCELO WALLER TEOBALDO.

Gestor da Cadeia de Suprimentos.

Atuando por 19 anos em supply chain em empresas da área de mineração e energia com destaque à Vale S.A. e à Aliança Geração de Energia (Joint venture da Vale e Cemig).

Experiência na condução de contratações em todos continentes. Liderança em aquisições de grandes projetos.

Economista com várias Pós graduações na área de Suprimentos.

Líder de equipes multidisciplinares. Adepto à utilização de metodologias e filosofias ágeis de gestão. Preza sempre pelo desenvolvimento e relações humanas.



MICHELLE LOPES

Advogada. Gerente de Compliance do Grupo Adeo Brasil (Leroy Merlin e Obramax) Desde 2017, responsável pela Implantação, Manutenção e Aperfeiçoamento do Programa de Compliance Anticorrupção do ADEO no Brasil.

Como profissional do varejo tem seu foco de atuação voltado para o fomento da cultura organizacional de compliance a execução das atividades em parceria com as áreas de negócio.

Certificação Profissional em Compliance Anticorrupção (CPC-A) - FGV



PRISCILA LOPES

Experiência de mais de 20 anos em gestão de RH, atuando em multinacionais do setor de Mineração e Energia e praticando o processo de ensino e aprendizagem em Grupos de RH, Universidades e empresas.

Graduada em Psicologia pela UFCE, Pós-Graduada em RH pela FGV e Mestre em Administração pela PUC MG.



SANDY SOARES

Consultor de Marketing e Procurement com 20 anos de experiência em multinacionais de diversos segmentos.

Especialista em gestão de contratação e compliance em segmentos de Comunicação, Marketing, Produção e Mídia.

Sócio Owner Ott Partners Comunicação e Marketing Ltda

Sócio Owner AFLEZ - ERP de Gestão de Processos em Compras

Sócio SoultV - Interactive and Streaming Global TV

Palestrante e Consultor de empresas de atuação Global

Ex-Presidente Contec ABA - Associação Brasileira de Anunciantes

Ex-Chairmain de Mídia do Grupo PSA Automobiles AMLAT



WLADIMIR SALLES

Executivo com experiência de 35 anos na área de Supply Chain adquirida nas empresas LIGHT, USIMECA, SPIRAX SARCO, USIMECA. Professor convidado da FGV. Mestre em Engenharia de Transportes, pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), MBA em gestão de negócios pelo IBMEC Business School do Rio de Janeiro e graduado em engenharia mecânica.

Consultor empresarial, atuando na concepção, execução e acompanhamento de estratégias de treinamento e estruturação operacional, para às áreas de logística & supply chain. Ampla experiência em companhias de médio e de grande porte, liderando equipes nas áreas de Compras, Operações Logísticas, Planejamento de Materiais, Transporte e Produção. Experiência acadêmica em renomadas instituições de ensino superior brasileiras, como Fundação Getúlio Vargas, onde atua como professor convidado em cursos de especialização e MBA. Escritor e colunista em portais, tendo como temas bases as áreas de educação, sustentabilidade, logística ambiental e cadeias de suprimentos. Co-Autor do livro Gestão de logística, distribuição e trade marketing.

Durante o curso poderá haver alteração de datas e professores.