



sei/Comprar

Manual do Participante

Educação Sebrae

Aprender sempre é um bom negócio

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Unidade de Capacitação Empresarial

OFICINA

sei/Comprar

Manual do Participante

Brasília – DF
2015



©2015. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº. 9.610).

Informações e Contato

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Unidade de Gestão Estratégica
SGAS 605 – Conjunto A – Asa Sul – 70.200-904 – Brasília-DF
Telefone: (61) 3348-7284
www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional

Robson Braga de Andrade

Diretor Presidente

Luiz Eduardo Pereira Barreto Filho

Diretora-Técnica

Heloisa Regina Guimarães de Menezes

Diretor de Administração e Finanças

José Claudio dos Santos

Gerente da Unidade de Capacitação Empresarial

Mirela Malvestiti

Gerente da Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros

Paulo Alvim

Coordenação Nacional

Roseley Silva de Oliveira
Vânia Maria do Rego Silva Costa

Apoio Técnico

Renan Nunes da Silva

Consultor Conteudista – Atualização

Nicolas Hassenstein
Laboratorium Projetos Inovadores Ltda.

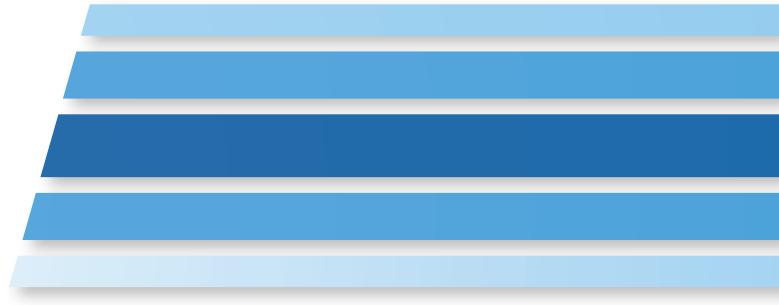
Consultor Educacional – Atualização

José Sérgio de Jesus
SS Treinamento e Desenvolvimento Educacional Ltda.

Diagramação

Vanessa Farias – Grupo Informe Comunicação Integrada

Sumário



APRESENTAÇÃO	6
Roteiro da oficina SEI Comprar	8
ATIVIDADE 1 – QUESTÕES INSTIGADORAS	10
ATIVIDADE 2 – REALIZANDO BOAS COMPRAS	12
ATIVIDADE 3 – ENTENDENDO AS ETAPAS DA COMPRA	20
ATIVIDADE 4 – VAMOS ÀS COMPRAS	24
ATIVIDADE 5 – RESPOSTAS QUE PRECISO	32
Resumo da oficina SEI Comprar	34
BIBLIOGRAFIA	36

Apresentação

Prezado(a) Participante,

A Oficina de Compras foi desenvolvida para que você, Microempreendedor Individual -MEI, discuta e vivencie estratégias para comprar bem e adquirir o que necessita com a qualidade adequada, os preços e os prazos de pagamentos favoráveis, a fim de que sejam atendidas as necessidades dos seus clientes e, assim, aumentar a lucratividade do seu negócio.

Espera-se que com esta oficina você desenvolva competências para:

- Compreender a importância dos elementos e fases que envolvem o processo de compras para assegurar os melhores resultados no seu negócio.
- Predispor-se a realizar compras planejadas, objetivando melhores resultados.
- Selecionar, criteriosamente, o que deverá ser comprado, considerando inclusive a procedência e mantendo bons relacionamentos com os fornecedores.
- Negociar para obter bons preços e prazos, com foco no processo ganha-ganha.

Espera-se que o desenvolvimento dessas competências possa contribuir para o seu sucesso, nas compras, e para o seu negócio. Desejamos que seu dia a dia, como comprador, seja facilitado por meio desta oficina, que terá a duração de 4 horas.

Sucesso em sua jornada!

Apresentação

ROTEIRO DA OFICINA SEI COMPRAR

Atividade 1

Questões instigadoras

Exposição dialogada, seguida de uma atividade coletiva com o objetivo de levantar questionamentos acerca do comprar bem.

Atividade 2

Realizando boas compras

Exposição dialogada para apresentar os elementos fundamentais no processo de compras.

Atividade 3

Entendendo as etapas da compra

Exposição dialogada seguida de atividade coletiva para visualizar as etapas de uma compra.

Atividade 4

Vamos às compras

Dramatização para oportunizar a vivência de um processo de compra e sua análise considerando as várias dimensões envolvidas na decisão do comprador.

Atividade 5

As respostas de que preciso

Exposição dialogada, seguida de atividade coletiva para propiciar uma reflexão sobre as aprendizagens obtidas na oficina e responder às perguntas formuladas, de modo a reconhecer os elementos fundamentais do processo de compras e sua importância para os negócios.

Atividade 1

Questões Instigadoras

10

Certamente você tem questionamentos e necessidade de conhecimentos para embasar seu processo de compra de itens importantes para seu negócio.

Neste momento, você se reunirá em grupo para redigir três questões que os Microempreendedores Individuais se fazem com relação a aspectos das compras, envolvendo:

- Planejamento da compra (prazo)
- Concorrente
- Cliente
- Fornecedor
- Preços
- Produto

A atividade será realizada de forma ágil, afinal, você, no dia a dia de Microempreendedor Individual, em suas compras, precisa tomar decisões rápidas e acertadas.