



CURSO
online

25, 27
Março
2025

Gestão de Operações

O papel da Gestão de Operações no desenvolvimento da estratégia e transformação dos negócios

Enquadramento

Atualmente as empresas já perceberam a importância das operações nos negócios, no entanto o que temos assistido é que estas funções ainda estão ao nível funcional e operacional.

É fundamental para os negócios que as operações tenham um papel no desenvolvimento da estratégia e na transformação do negócio, com o objetivo de atingir a satisfação dos clientes com eficiência.

Objetivos

- A importância da gestão de operações no desenvolvimento e transformação dos negócios.
- Conseguir implementar modelos de performance para a tomada de decisões e consequente aumento da eficiência.
- Ajudar a disseminar um pensamento que permita derrubar barreiras, transformar o negócio, e haver um alinhamento com a estratégia do negócio.
- Medir a performance para gerir o negócio e adequá-lo às reais necessidades do mercado.
- Perceber as metodologias *lean*, como aplicá-las.

Destinatários

- Profissionais desta área de empresas industriais e/ou serviços, responsáveis de produção, cadeia de abastecimento ou operações em geral que procuram desenvolver uma compreensão mais aprofundada das melhores práticas e estratégias de gestão de operações.

Formador

Nuno França

Desenvolveu a sua carreira em operações, nomeadamente em logística e cadeia de abastecimento, com mais de 20 anos de experiência em empresas multinacionais e com presença global. Licenciado em Eng^a Mecânica pela FEUP (1997) e EMBA pela PBS (2009). Com provas dadas em soluções de redução de custos, performance em ambientes exigentes e competitivos.



Temas
Atuais



Componente
Prática



Excelência
Formadores



Parcerias
Estratégicas



Programa

1. O modelo da gestão de operações

- Framework do modelo de gestão de operações
- As alavancas do modelo de gestão de operações
 - Crescimento
 - Margem
 - Velocidade
 - Retorno de investimento
 - *Cash*

2. A performance na gestão de operações

- Desempenho mais importante que os produtos
 - Perceber as necessidades do mercado
 - Alinhar as necessidades do mercado com a estratégia
 - Os passos para o alinhamento

3. A estratégia de operações vs a estratégia do negócio

- O que é a estratégia
- A lacuna entre a estratégia e as operações
- Reinventar o modelo de negócios
- Disciplinas de valor
- O poder dos processos
 - Processo de inovação
 - Processo da relação com clientes
 - Processo da relação com fornecedores
 - Processo da procura

4. Transformar as operações para responder ao processo de negócio

- O que queremos atingir?
- Onde estamos?
- Como estruturar as operações para fazer acontecer?
- Como vamos medir o desempenho e premiá-lo?
- O *Balanced Score Card*

5. Voltar ao básico - Filosofia Japonesa para a melhoria continua

- O valor acrescentado, identificar, minimizar e eliminar desperdícios
- Os 5S, melhorar a organização e criar disciplina
- Satisfazer os pedidos de mais clientes, com mudanças rápidas de setup, o SMED
- Melhorar processos para melhorar a produtividade
- TPM

Datas Horário Local



25, 27 Março 2025



9h00-13h00

Inscrições

Associados - 390 Euros + IVA | **Não Associados** - 490 Euros + IVA

Desconto de 10% para inscrições efetuadas até 3 de Março de 2025.

Inscrições através do e-mail info@apgei.pt ou em www.apgei.pt

A documentação será disponibilizada no decorrer da formação.

A inscrição só será válida após boa cobrança.

O número de inscrições é limitado.

Pagamentos e Cancelamentos

Por transferência bancária para o NIB: 0010 0000 15380860004 91 (Banco BPI)

A anulação da inscrição após o dia 21 de Março 2025 ou a não comparência na formação implica o pagamento da totalidade do valor da inscrição.

Informações

APGEI - Rua de Salazares, 842, 4149-002 Porto

T +351 225 322 068 **M** +351 937 887 664

info@apgei.pt | www.apgei.pt

