PREFEITURA MUNICIPAL DE CAMPINAS - SME/FUMEC
CENTRO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL DE CAMPINAS-
" PREFEITO ANTONIO DA COSTA SANTOS"

PLANO DE ENSINO

CURSO:	TECNICO EM LOGISTICA			
PROFESSOR:	PAULA REGINA DA COSTA			
ANO/SEMESTRE	**COMPONENTE CURRICULAR**	**TURMA/ MÓDULO**	**PERÍODO**	**CARGA HORÁRIA TOTAL (Prevista)**
2019 / 1º	SUPRIMENTOS E CADEIA DE ABASTECIMENTO II	06 – II	VESPERTINO	40

I - EMENTA

Avaliação e homologação de fornecedores. Relacionamento com fornecedores; Preço e custo em compras; Técnicas de negociação; Aspectos estratégicos e o impacto das compras nas organizações.

II –COMPETÊNCIAS PROFISSIONAIS/ HABILIDADES

Competências	Habilidades
1. Identificar e aplicar critérios técnicos para avaliação e homologação de fornecedores; **2.** Avaliar preços e custos de materiais e serviços; **3.** Entender as técnicas de negociação e identificar as atividades que ocorrem em vários estágios; **4.** Identificar as variações e tendências financeiras e econômicas que interfiram no processo de suprimento; **5.** Propiciar uma visão abrangente sobre a importância das compras como fator estratégico e como a aquisição de materiais impacta significativamente na lucratividade das empresas.	1. Coletar informações detalhadas de potencias fornecedores de produtos e serviços nacionais quantos estrangeiros; 2. Conhecer os conceitos que embargam em um Operador Logístico, em fornecimento global e outras tendências no gerenciamento da Cadeia de Suprimentos; 3. Identificar o fluxo das atividades que compõem a Cadeia de Suprimentos e as estratégias para maximização do desempenho logístico; 4. Utilizar técnicas que influenciam na atração, desenvolvimento e fidelização de fornecedores e na decisão da compra; 5. Executar procedimentos internos de negociação e avaliação de preços e condições de compras em conformidade com a política da organização.

III – BASES TECNOLÓGICAS

Avaliação e homologação de fornecedores; Relacionamento com fornecedores; Preço e Custo: custos, redução de custos e análise, controle e reajuste de preços; Técnicas de negociação de compras; Aspectos estratégicos das compras Impacto da gestão de compras nas organizações.

IV – ESTRATÉGIAS DE ENSINO

Aulas expositivas e dialogadas; Estudos de caso e/ou dinâmicas (individuais e/ou em equipes); Visitas técnicas; Discussão/debates sobre situações do cotidiano das organizações; Apresentação de vídeos relacionados aos temas em estudo; Pesquisas complementares em outras fontes.

V – RECURSOS NECESSÁRIOS

Data Show; Computador; Caixa de som; Quadro/Lousa; Canetas e/ou Giz; Materiais impressos; Biblioteca: livros, artigos e revistas a respeito do tema; Laboratório de informática: Internet.

VI - AVALIAÇÃO

1º Instrumento de Avaliação:

- Atividade diagnostica I: aplicada individualmente com questões objetivas e discursivas sobre o conteúdo exposto com objetivo é averiguar a assimilação do conteúdo pelo aluno.
- Atividade diagnostica II: aplicada individualmente com questões objetivas e discursivas sobre o conteúdo exposto com objetivo é averiguar a assimilação do conteúdo pelo aluno.

Peso: 30% - (0 a 10)

2º Instrumento de Avaliação:

Atividade diagnostica: Seminário em grupo com objetivo de avaliar o nível da apresentação, capacidade de trabalhar em equipe; qualidade do conteúdo pesquisado; o domínio sobre o tema.

Peso: 30% - (0 a 10)

3º Instrumento de Avaliação:

A entrega das atividades com o objetivo de acompanhar o comprometimento do aluno com as tarefas solicitadas no processo de ensino, enquanto a participação enfatiza na interação entre aluno e o conteúdo aplicado em aula bem como seu nível de argumentação, e a frequência foca no grau de compromisso do aluno com o curso, a instituição e sua busca pelo conhecimento.

Peso: 40% - (0 a 10)

Média Final (MF): soma dos resultados dos 3 instrumentos de avaliação obtidos conforme suas ponderações.

Recuperação: Avaliação objetiva e discursiva: prova individual aos alunos que não alcançaram a média, abordando todos os conteúdos tratados na disciplina.

VII - BIBLIOGRAFIA

BALLOU, Ronald H. **Gerenciamento da cadeia de suprimentos/logística empresarial**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.
CAXITO, Fabiano. **Logística: um enfoque prático**. São Paulo: Saraiva, 2014.
CHIAVENATO, I. **Administração de materiais: uma abordagem introdutória**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
DONATO, Vitório. **Introdução à logística: o perfil profissional**. 1. ed. Rio de Janeiro: Ciência Moderna, 2010. NOVAES, Antônio G. **Logística e gerenciamento da cadeia de distribuição**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.
POZO, H. **Administração de Recursos Materiais e Patrimoniais: uma abordagem logística**. São Paulo: Atlas, 2007.
SALGADO, Tarcísio T. **Logística: práticas, técnicas e processos**. São Paulo: Senac, 2014.
TAYLOR, David A. **Logística na cadeia de suprimentos: uma perspectiva gerencial**. São Paulo: Pearson, 2005.

VIII – CRONOGRAMA DE AULAS

PREFEITURA MUNICIPAL DE CAMPINAS - SME/FUMEC
CENTRO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL DE CAMPINAS-
" PREFEITO ANTONIO DA COSTA SANTOS"

AULA	CONTEÚDO	ATIVIDADE/ ESTRATÉGIA

1 e 2	Apresentação da disciplina (conteúdo, metodologia, formas de avaliação, bibliografia e limite de faltas). Introdução: revisão dos conceitos de Suprimentos e Cadeia de Abastecimento.	Apresentação da disciplina, conteúdo e metodologia utilizando recurso audiovisual, lousa e debate e dinâmica visando reconhecer o nível de conhecimento do anúncio. Indicação do texto base para próxima aula.
3 e 4	Fornecedores: definições, tipos e critérios de seleção.	Apresentação do tema através de debate utilizando lousa e recursos audiovisuais. Indicação do texto base para próxima aula.
5 e 6	Avaliação e homologação de fornecedores.	O conteúdo exposto com recursos audiovisuais, lousa e debate para incentivo de uma visão crítica sobre o tema abordado. Indicação do texto base para próxima aula.
7 e 8	Verticalização X Horizontalização.	Exposição do tema apoiado por texto base e usando recursos audiovisuais, lousa e incentivo ao debate. Indicação do texto base para próxima aula.
9 e 10	Tomada de decisão: comprar ou produzir? Relacionamento com fornecedores.	Conteúdo aplicado através de estudo de caso apoiado por texto base, recursos audiovisuais, lousa e debate em volta do estudo de caso.
11 e 12	1ª avaliação.	Revisão do conteúdo trabalhado com uso de lousa, recursos audiovisuais e dialogo sobre o tema buscando maior relação do aluno com o tema.
13 e 14	1ª avaliação.	Avaliar a compreensão do conteúdo trabalhado nas aulas anteriores. Avaliação Objetiva e Discursiva. Indicação do texto base para próxima aula.
15 e 16	Preço X Custo: custos, redução de custos e análise.	Apresentação do conteúdo apoiado por texto base com uso de recursos audiovisuais, lousa e debate com foco de trazer o tema para realidade do aluno. Indicação do texto base para próxima aula.
17 e 18	Preço X Custo: controle e reajuste de preços.	Tema exposto através de recursos audiovisuais, lousa e dialogo com alunos que visa maior interação com a temática e apoiado por texto base. Indicação do texto base para próxima aula.
19 e 20	Técnicas de negociação de compras.	Apresentação do conteúdo com foco em evidenciar os principais itens presentes em uma negociação de compra organizacional, usando recursos audiovisuais, lousa, dinâmica de grupo apoiado por texto base. Indicação do texto base para próxima aula.
21 e 22	Compras locais e internacionais.	Exposição da proposta de atividade para 2ª Avaliação, conteúdo apoiado por texto base, uso de recursos audiovisuais, lousa e discussão sobre o tema com foco de criar senso crítico dos alunos.
23 e 24	Compras locais e internacionais.	Debate sobre o tema com intuito de garantir maior integração do aluno com o tema, preparação para apresentação do seminário, aula apoiada por recursos audiovisuais, lousa e texto base.
25 e 26	2ª Avaliação.	Apresentação do seminário e discussão sobre os resultados apresentados. Indicação do texto base para próxima aula.
27 e 28	Contratos de compra e venda.	Conteúdo exposto através de diálogo, uso de recursos audiovisuais e debate com objetivo de criar senso crítico do aluno sobre a temática. Indicação do texto base para próxima aula.

29 e 30	Aspectos estratégicos das compras.	Apresentação do conteúdo usando recursos audiovisuais, texto base, lousa e dinâmica em grupo relacionada ao tema com foco de ambientar os alunos com práticas do mercado. Indicação do texto base para próxima aula.
31 e 32	Impacto da gestão de compras nas organizações e cadeia logística.	Conteúdo exposto utilizando lousa, recursos audiovisuais e debate com foco em apresentar exemplos reais para aumentar a interação dos alunos com o tema.
33 e 34	Continuação da aula anterior.	Continuação da aula anterior.
35 e 36	3ª Avaliação.	Revisão do conteúdo apresentado no período através de recursos audiovisuais, lousa e dialogo com foco aumentar a relação do aluno com o tema.
37 e 38	3ª Avaliação.	Avaliar a compreensão do conteúdo trabalhado nas aulas anteriores e analisar a quantidade das habilidades adquiridas. Avaliação Objetiva e Discursiva.
39 e 40	Recuperação.	Prova individual para alunos que não alcançaram a média, abordando todos os conteúdos tratados na disciplina.
41 e 42	Encerramento da disciplina.	Divulgação das notas.

Assinatura do(s) docentes(s)	Assinatura POA	Assinatura da Orientadora Pedagógica
PAULA R. DA COSTA DATA:	JONATHAN P. FIORI DATA:	ANA REGINA PINHEIRO DATA: