

MUDANÇA CULTURAL => QUESTÃO DE SOBREVIVÊNCIA

● ONTEM :

- ⇒ **TELEX**
- ⇒ **CORREIO (CARTAS)**
- ⇒ **MÁQUINAS DE ESCREVER**
- ⇒ **REQUISIÇÕES MANUSCRITAS**
- ⇒ **COMPRA NO VAREJO**
- ⇒ **REUNIÕES PESSOAIS A CADA COMPRA / VENDA**
- ⇒ **STAFF ELEVADO**
- ⇒ **PEDIDOS DE COMPRAS DATILOGRAFADOS**
- ⇒ **ALTA INFLAÇÃO**
- ⇒ **MERCADO LOCAL**
- ⇒ **TRABALHO ISOLADO**
- ⇒ **POUQUÍSSIMA AUTONOMIA**
- ⇒ **SEM COMPRAS A VISTA**

MUDANÇA CULTURAL => QUESTÃO DE SOBREVIVÊNCIA

● HOJE:

- ⇒ FAX
- ⇒ INTERNET (INTRANET, EXTRANET)
- ⇒ E-MAIL
- ⇒ EDI (TRANSPARÊNCIA ELETRÔNICA DE DADOS)
- ⇒ COMPUTADORES - SOFTWARES INTEGRADOS
- ⇒ COMPRAS NO ATACADO
- ⇒ MENOS CONTATOS PESSOAIS
- ⇒ STAFF REDUZIDO
- ⇒ BAIXA INFLAÇÃO
- ⇒ GLOBALIZAÇÃO
- ⇒ COMPRAS À VISTA (ATÉ US\$ 1000)
- ⇒ PURCHASING CARD
- ⇒ ISO-9000, ISO-14000
- ⇒ BENCHMARKING
- ⇒ MAIOR AUTONOMIA
- ⇒ TRABALHO EM CONJUNTO (DENTRO E FORA DA EMPRESA)

O NOVO COMPRADOR

◆ ONTEM :

- **CENTRALIZADOR**
- **ESPECIALIZADO**
- **SEM CONHECIMENTO DE UMA SEGUNDA LÍNGUA**
- **FIXO NO SEU LOCAL DE TRABALHO**
- **VISÃO DO ITEM A COMPRAR**
- **REATIVO**
- **COMPRAS ISOLADAS**

O NOVO COMPRADOR

◆ HOJE :

- **DESCENTRALIZADOR**
- **NÃO (NECESSARIAMENTE) ESPECIALIZADO**
- **DOMÍNIO DE MICROS**
- **BILÍNGUE**
- **VERSÁTIL**
- **VISITA FORNECEDORES, FEIRAS ETC.**
- **VISÃO DO PROCESSO QUE ENVOLVE A COMPRA**
- **PRÓ-AATIVO**
- **EM BUSCA DE NOVAS OPÇÕES / OPORTUNIDADES**
- **COMPRAS EM CONJUNTO COM REQUISITANTES ETC.**
- **COMPRAS EM CONJUNTO COM OUTRAS EMPRESAS**
- **COMPRAS EM CONJUNTO NA SUA EMPRESA PARA DIVERSOS PAÍSES**

COMPRADORES X NEGOCIADORES

■ VISÃO COMPRADOR :

- ➔ **ACIONADO POR UMA REQUISIÇÃO**
- ➔ **FOCADO NO ITEM A COMPRAR**
- ➔ **VISÃO RESTRITA**
- ➔ **NEGOCIAÇÃO A CURTO PRAZO**

COMPRADORES X NEGOCIADORES

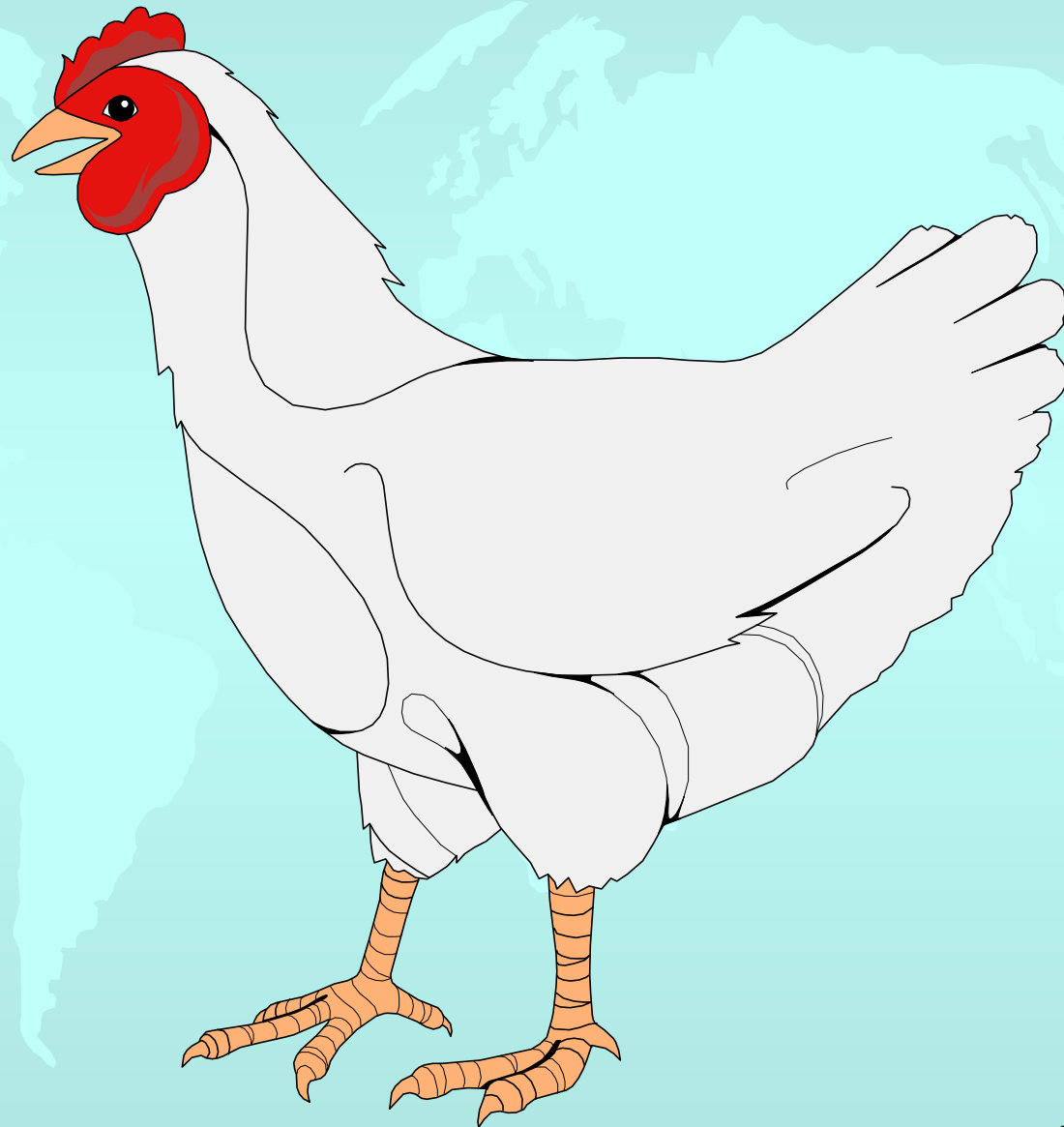
■ VISÃO NEGOCIADOR:

- ➔ **NÃO NECESSARIAMENTE SERÁ ACIONADO (INICIALMENTE) POR UMA REQUISIÇÃO (EM BUSCA DE OPORTUNIDADES)**
- ➔ **FOCADO NO PROCESSO**
- ➔ **VISÃO AMPLA**
- ➔ **NEGOCIAÇÃO DE LONGO PRAZO**

ASSOCIAÇÕES - UM CAMINHO PARA O DESENVOLVIMENTO

- ◆ ***CONSTANTE TRABALHO DE “BENCHMARKING”***
- ◆ ***PARTICIPAÇÃO EM ASSOCIAÇÕES***
- ◆ ***TRABALHO EM CONJUNTO / COMPARTILHADO***

COMPRADOR



NEGOCIADOR



Vital Martins Filho



O B R I G A D O

VITAL MARTINS FILHO

MARÇO/1998

MISSION