

# COMO PARTICIPAR DE LICITAÇÕES E GERENCIAR CONTRATOS COM O SETOR PÚBLICO

Um programa específico para empresas privadas fornecedoras da área pública

## APRESENTAÇÃO

É uma alternativa inteligente para as empresas vender para o governo (setor público), ou seja, participar de licitações para o fornecimento de seus serviços e /ou produtos. Dados recentes mostram que, o setor público brasileiro (governos federal, estadual e municipal, administração direta e indireta) comprou R\$ 480 bilhões, por meio de mais de 600 mil processos licitatórios. Em outras palavras, o governo compra muito e todo dia.

Fornecer para o setor público está mais fácil, mas exige um rigoroso planejamento e capacitação. A licitação pública é um procedimento burocrático, cheio de regras. O curso como participar de licitações e gerenciar contratos com o setor público que ajudar a sua empresa a se dar bem nestes negócios, auxiliando a sua organização e aos seus vendedores na construção de conhecimentos e de técnicas de vendas específicas voltadas para o mercado público.

## RESULTADOS PARA OS PARTICIPANTES

- Aprender a fornecer para o setor público com mais segurança e efetividade.
- Atuar de forma mais proativa como signatário dos contratos com o setor público.
- Conduzir processos de pregão eletrônico e, excepcionalmente, presencial.
- Conhecer e aplicar a legislação vigente sobre as modalidades clássicas, pregão eletrônico e presencial.
- Negociar tarefas de compras públicas, dominando aspectos técnicos e comportamentais.

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

1. Aplicação da Lei 8.666/93: modalidades clássicas de licitação.
2. Conceito de pregão eletrônico e presencial.
3. Legislação e marco normativo atual.
4. Procedimentos do pregão eletrônico e pregão presencial.
5. Fases do processo licitatório: classificação e habilitação (inversão das fases e desburocratização da habilitação).
6. Vantagens do pregão eletrônico.
7. A gestão de contratos com o setor público.
8. O tratamento diferenciado aos micro e pequenos negócios.
9. Negociação e solução de conflitos em licitações e contratos.
10. Técnicas de vendas voltadas para o setor público.
11. Como lidar com a problema da corrupção.

## METODOLOGIA

A metodologia para construção do conhecimento dos participantes será aplicada das seguintes formas:

- a) exposição participativa com uso de recursos multimídia, diálogo com uso de textos, e outros recursos, exercícios e vivências em grupo, incorporando contribuições dos saberes e experiência dos participantes;
- b) estudos de casos.

## CARGA HORÁRIA

O curso terá a duração de 16 (dezesesseis) horas, em dois dias.

## PROFESSOR – Alberto Almeida dos Santos

Mestre em Sistemas de Gestão pelo Departamento de Engenharia de Produção da UFF - Universidade Federal Fluminense - Especialista em Gestão Pública pela Universidade Candido Mendes - Pedagogo com habilitações em Gestão Educacional e Pedagogia Empresarial pela Universidade Estácio de Sá.

Em sua atuação docente, atua no Laboratório de Tecnologia Gestão de Negócios e Meio Ambiente – LATEC / **UFF** e no Núcleo de Inovação, Tecnologia e Sustentabilidade – NITS em projetos da UFF

voltados para Administração Pública. Além disso, possui larga experiência como professor em cursos de pós-graduação. Atualmente, do ponto de vista da pesquisa acadêmica, as operações logísticas sustentáveis nas organizações públicas têm sido seu maior foco de interesse. Seus trabalhos acadêmicos, de consultoria e assessoria têm sido de significativa relevância para as organizações em que atua, sendo importante destacar que, ao longo de sua carreira profissional, participou na organização de diversos eventos e foi conferencista convidado em outros tantos. Além de ter sólida formação na área pública, possui ampla capacitação complementar desenvolvida por meio de cursos de extensão universitária e atualização profissional.

Professor do IDEMP – Instituto de Desenvolvimento Empresarial.