RESUMOS DE PROJETOS 780

RESUMOS DE PROJETOS

RUIZ, ALINE FÉLIX 781

ENAPI 2010

COMUNICAÇÃO ORAL

UNIVERSIDADE DO OESTE PAULISTA - UNOESTE
CIÊNCIAS HUMANAS
SOCIOLOGIA

NEGOCIAÇÃO NO SETOR DE COMPRAS DE MATERIAIS NA SMALL DISTRIBUIDORA DE DERIVADOS DE PETRÓLEO LTDA EM PRESIDENTE PRUDENTE/SP

RUIZ, ALINE FÉLIX (Discente de curso de graduação - UNOESTE)

Apresentação do tema O setor de compras vem se destacando com o passar dos anos sendo aceito cada vez mais pelas organizações. Assim no setor de compras (materiais) de uma distribuidora de derivados de petróleo, negociar é a forma mais eficiente de conseguir diminuir os custos e maximizar os resultados. Deste modo, no final deste plano descritivo será possível compreender a qualidade viável que negociação traz para organização que acredita que este conjunto de manipulações para obter resultados tenha alto potencial visando os beneficios que o processo proporciona. Justificativa Este tema pode e deve ser estudado, pois a negociação no setor de compras otimiza os custos e maximiza os resultados da empresa. . Objetivo Geral Identificar a prática de negociação no setor de compras (materiais) na Small Distribuidora de Derivados de Petróleo Ltda Objetivos Específicos Desenvolver levantamento bibliográfico sobre os principais tipos de negociação; Discorrer o processo de compras a empresa citada; Descrever as principais características da Small Distribuidora de Derivados de Petróleo Ltda; Propor melhorias a fim de desenvolver e melhorar as habilidades do comprador; . Características metodológicas da pesquisa Abordagem Qualitativas Estudo de caso Pesquisa bibliográfica Pesquisa documental Levantamento Pesquisa participante Delimitação do universo descrição da população e amostragem Instrumentos de Coleta de Dados Questionário Entrevista Coleta documental e bibliográfica.