

000

Vianna e consultores, desde 1989 pioneira no mercado.



CERTIFICADO DESCRITIVO

*Formação em Analista Master de Licitação -
Método VIANNA*





CONTEÚDO CUMPRIDO PELO ALUNO

01

**ANALISTA MASTER
EM LICITAÇÃO**

02

**NOVA LEI DE
LICITAÇÕES – LEI
14.133/2021**

03

**LUCRO RÁPIDO COM
COTAÇÃO
ELETRÔNICA**

04

**MARKETING AVANÇADO
PARA ANALISTA DE
LICITAÇÃO**

05

**CONTRATOS
ADMINISTRATIVOS DA
LEI 8.666/93**

06

**PLANILHA DE CUSTOS E
FORMAÇÃO DE PREÇOS**



ANALISTA MASTER EM LICITAÇÃO

Conteúdo programático abordado no curso

MÓDULO INTRODUTÓRIO



DIREITO ADMINISTRATIVO PARA LICITAÇÕES

- Domínio da Rota do Direito Administrativo para Licitações, da rota traduzida da legislação compreendendo a rotina jurídica e administrativa para participar de Licitações eletrônicas e presenciais com muita segurança e qualidade.
- Conhecer seus clientes compradores, saber exatamente o que se aplica a cada um deles em termos de legislação e seus concorrentes.

MÓDULO 1



ESQUEMATIZANDO A LICITAÇÃO

- Dominar a visão macro e micro das licitações.
- Compreender todas as modalidades de Licitação presenciais e eletrônicas.

MÓDULO 2

APRENDENDO COMO SE PREPARA O TERRENO

- Captar boas licitações e oportunidades de vendas para a empresa em todas esferas governamentais;
- Dominar a montagem do processo de forma completa;
- Decidir de forma inteligente pela participação naquele certame;
- Descobrir como ter acesso ao valor estimado e saber corrigir uma pesquisa de preços feita pelo comprador;
- Ler e analisar criteriosamente os editais sendo capaz de elaborar impugnações e pedidos de esclarecimentos poderosos;
- Analisar Editais e todos seus anexos. Atenção total a prazos e condições.

MÓDULO 3

EXECUTANTO A LICITAÇÃO – MÃOS NA MASSA

- Domínio de montagem de processos, propostas, documentos;

- Cadastro nos principais portais de compras eletrônicas;

- Domínio para participar e acompanhar pregões eletrônicos no Compras Governamentais, Licitações do Banco do Brasil; desde o cadastramento de propostas e documentos até a homologação do certame, com conhecimento de todos os atos (impugnações e pedidos de esclarecimentos, cadastro de propostas e documentos, envio de lances nos modos de disputa aberto e fechado, envio de lances para desempate ficto, envio de documento complementar, interposição de recurso, razões e contrarrazões)

- Domínio de todos os atos para participação e acompanhamento de licitações presenciais em pregões, concorrências, tomadas de preços, convites (impugnações e pedidos de esclarecimentos, montagem dos envelopes de habilitação, proposta comercial e técnica, participação nas sessões de julgamento, interposição de recursos, fase de desempate ficto, lances e negociação) em todos os tipos de licitação (menor preço ou maior desconto, técnica e preço, melhor técnica);

- Conhecimento completo para montar defesas administrativas com êxito sem precisar de advogado (impugnações, pedido de esclarecimento, recursos administrativos, denúncias, representações) aos órgãos de controle interno e externo;

- Domínio do envio e julgamento de amostras.



MÓDULO 4

APRENDA TUDO SOBRE DOCUMENTOS DE HABILITAÇÃO NA PRÁTICA

- Dominar profundamente todos os documentos exigidos para licitações e exercer controle e acompanhamento (habilitação jurídica, regularidade fiscal e trabalhista, qualificação-técnica, qualificação econômico-financeira);
- Cadastro da empresa nos registros cadastrais necessários (ex. SICAF).

MÓDULO 5

TEMAS AVANÇADOS EM LICITAÇÕES

- Dominar os desdobramentos da LC 123/06 nas licitações, tratamento jurídico diferenciado. Saber participar e acompanhar licitações regidas pelo Sistema de Registro de Preços (SRP);
- Fazer acompanhamento e gestão de atas de registro de preços e adesões. Conhecer todas as penalidades administrativas, cadastros de penalidades e temas correlatos.



MÓDULO 6

CONTRATADO, SEM LICITAÇÃO!

- Participação em cotações eletrônicas. Participação em contratações diretas sem licitação por dispensa ou inexigibilidade.

MÓDULO 7

LICITAÇÕES NAS ESTATAIS

- Participação e acompanhamento de licitações desenvolvidas pelas estatais (sociedades de economia mista e empresas públicas) bem como contratações diretas nas estatais (por dispensa e inexigibilidade).

MÓDULO 8

ESTRATÉGIAS DE ALTA PERFORMANCE PARA LICITANTES - NÍVEL AVANÇADO

- Estratégias que aumentam o rendimento para nível avançado na participação de licitações presenciais e eletrônicas. Domínio para negociação e cobrança administrativa de órgãos e entidades públicas.

MÓDULO 9

DESAFIO 10 K - Aulas para a prática do Desafio Prospecção de Clientes [BÔNUS]

Atenção: A validade deste descritivo está condicionada à apresentação da certificação oficial Vianna para validação.





NOVA LEI DE LICITAÇÕES – LEI 14.133/2021

Conteúdo programático abordado no
curso



NOVA LEI DE LICITAÇÕES – LEI 14.133/2021

Dia 01 de abril de 2021 foi sancionada a Nova Lei de Licitações e Contratos, a Lei 14.133. O curso tem o objetivo de trazer o passo a passo da nova Lei e atualizar todos os agentes envolvidos (tanto dos órgãos e entidades públicas de todo o Brasil) quanto os analistas de licitações, fornecedores, consultores e empresários, todos os profissionais envolvidos dos dois lados da mesa para os aspectos, cuidados e abordagens da Nova Lei.

MÓDULO 1

ASPECTOS, CUIDADOS E ABORDAGENS DA NOVA LEI

- Abordagem da Nova Lei de Licitações na visão do analista de licitação e do comprador (agente de contratação, pregoeiro);
- Vigência da nova Lei;
- Comparativo Nova Lei com o regime atual;
- Âmbito de Aplicação;
- Atores envolvidos: agente de contratação, pregoeiro, comissão de licitação;
- Princípios e Segregação de funções;
- Objetivos da Licitação;
- Agentes da Contratação;
- Vigência da nova Lei;
- Principais Definições da nova Lei;
- Fase preparatória/planejamento e alterações (ETP e artefatos);
- Orçamento sigiloso;
- Rito Procedimental - Fases da Licitação;

MÓDULO 2

ASPECTOS, CUIDADOS E ABORDAGENS DA NOVA LEI

- Modalidades (concorrência, Pregão, Concurso, Leilão, Diálogo Competitivo);
- Fase de julgamento e principais alterações;
- Comparativo Nova Lei com o regime atual;
- Impacto da nova Lei para os pequenos empresários;
- Modos de Disputa;
- Critérios de Julgamento (menor preço ou maior desconto, melhor técnica ou conteúdo artístico, técnica e preço, maior retorno econômico);
 - Habilitação;
 - Recursos Administrativos, Impugnações e esclarecimentos;
- Assessoria Jurídica;
- Portal Nacional de Contratações Públicas;
- Procedimentos auxiliares: Sistema de Registro de Preços, Credenciamento, Pré-qualificação, PMI, Registro Cadastral);
- Contratação Direta (dispensa e inexigibilidade);
- Regimes de Execução;
- Vigência e regras transitórias;
- Novas legislações, Instruções Normativas;
- Dispensa Eletrônica na prática;
- Portarias e Decretos com base na Nova Lei.



LUCRO RÁPIDO COM COTAÇÃO ELETRÔNICA

Conteúdo programático abordado no
curso



LUCRO RÁPIDO COM COTAÇÃO ELETRÔNICA

O treinamento lucro rápido com cotação eletrônica tem o foco de ensinar o aluno como ter resultados rápidos com vendas para o governo, sem precisar participar de licitações, em um procedimento mais célere chamado cotação eletrônica pelo sistema comprasnet, o mais utilizado no Brasil, partindo do absoluto zero.

MÓDULO 1

PRIMEIROS PASSOS DA SUA JORNADA

● O que é cotação eletrônica?

● Como ter resultados rápidos com cotações eletrônicas e como cobrar seus serviços;

● Como encontrar cotações eletrônicas no Comprasnet;

● Cadastro no Comprasnet.

MÓDULO 2

COTAÇÃO ELETRÔNICA – PASSO A PASSO COMPRASNET

Cadastro Proposta e Lances

1

Tarefas Prévias na cotação eletrônica;

2

3

Pós Disputa





MÓDULO 3

DOCUMENTAÇÃO PARA COTAÇÃO

Documentação passo a passo cotações

MÓDULO 4

SICAF

SICAF Passo a Passo

MÓDULO 5

ALTA PERFORMANCE EM COTAÇÕES

Como o órgão faz a pesquisa de preços;
Cuidados e Penalidades;
Análise concorrentes nas cotações.



MARKETING AVANÇADO PARA ANALISTA DE LICITAÇÃO

Conteúdo programático abordado no
curso



MARKETING AVANÇADO PARA ANALISTA DE LICITAÇÃO

Nesse curso abordaremos a estrutura de marketing digital para Instagram, Youtube e WhatsApp ideal para seu negócio com o tráfego pago e copywriting do método V8-30k

Conteúdo PROGRAMÁTICO

MARKETING AVANÇADO – MARKETING DIGITAL

TRÁFEGO GOOGLE ADS

Domine a principal ferramenta de vendas da Internet o Google Ads, partindo do absoluto zero, vamos aprender o passo a passo para criar campanhas com estratégias, criação dos melhores públicos e distribuição e vendas no Youtube.

COPYWRITING

A escrita persuasiva para anúncios e cartas de vendas é um fator determinante para seu faturamento, o que faz mudar todo o jogo.

ESTRUTURAS DE VENDAS

A elaboração de estratégias de vendas utilizando o tráfego, copywriting e o Remarketing. Com as redes Youtube e Instagram.

REMARKETING

O remarketing com estratégia de vendas pode aumentar seu faturamento em até 10x, vamos aprender o passo a passo de aplicar o remarketing da forma correta.

DISTRIBUIÇÃO DE VÍDEOS NO INSTAGRAM E YOUTUBE

Distribuir seu conteúdo gratuito de forma inteligente e eficiente, fidelizando os clientes e encontrando novos clientes todos os dias. Vamos aprender passo a passo as estratégias, atualizadas, de distribuição de vídeos no YouTube





CONTRATOS ADMINISTRATIVOS DA LEI 8.666/93

Conteúdo programático abordado no
curso



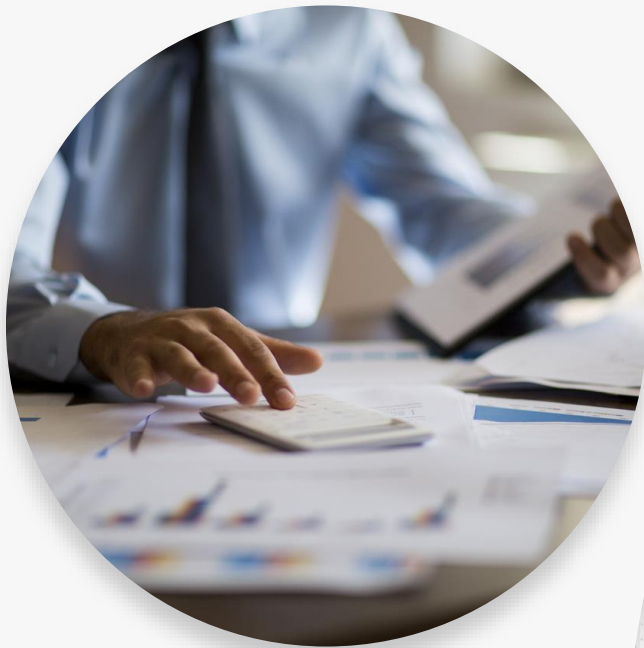
CONTRATOS ADMINISTRATIVOS DA LEI 8.666/93

Curso de Contratos Administrativos, saiba como funciona pós licitação, no momento da execução contratual, passo a passo.

Conteúdo PROGRAMÁTICO

ASPECTOS, CUIDADOS E ABORDAGENS

- Cuidados na elaboração da minuta contratual;
- Formalização dos contratos administrativos;
- Prazos de vigência e de execução ;
- Duração e prorrogação do contrato administrativo;
- Alterações quantitativas e qualitativas
- Reajuste, revisão e repactuação;
- Fiscalização e gestão dos contratos administrativos;
- Recebimento provisório e definitivo;
- Contratos administrativos no sistema de registro de preços;
- Contratos administrativos nas estatais.



PLANILHA DE CUSTOS E FORMAÇÃO DE PREÇOS

Conteúdo programático abordado no
curso

Conteúdo Programático

PLANILHA DE CUSTO –

Formação de preço

PREÇO NA CONTRATAÇÃO

A pesquisa de preços no mercado (IN 73/2020),
Elaboração da planilha orçamentária para
diferentes objetos.

PLANILHA DE CUSTOS E FORMAÇÃO DE PREÇOS NA IN 05/17

O que é e para que serve a planilha de custos. O
modelo da planilha de custos e formação de
preços na IN 05/17. Efeitos da Reforma Trabalhista
(lei 13.467/2017)

INFORMAÇÕES INICIAIS

Impactos da reforma trabalhista. Acordos
Coletivos. CBO, índices de produtividade do
serviço de limpeza, contratação de serviços de
vigilância em turnos de revezamento 12x36.

MÓDULOS DA PLANILHA DE CUSTOS E FORMAÇÃO DE PREÇOS NA IN 05/2017

Remuneração, Encargos e Benefícios, Provisão para
Rescisão, Reposição do Profissional Ausente, Insumos,
Custos Indiretos, Lucro e Tributos.

SIMPLES NACIONAL

LC 123/2006, possibilidades e vedações, preenchimento
da planilha de custos para empresas optantes pelo
Simples Nacional.

EQUILÍBRIO ECONÔMICO-FINANCEIRO

Conceito de equilíbrio Econômico-Financeiro. Reajuste de
preços em sentido estrito. Repactuação dos preços dos
contratos de prestação de serviços. Revisão de Preços.



Vianna e consultores, desde 1989 PIONEIRA NO MERCADO.

Nos acompanhe nas REDES SOCIAIS



@Viannaconsultores
@Flavialicitacao



<https://www.youtube.com/user/ViannaOnline>



www.viannaconsultores.com.br

