



FORMAÇÃO COMPLETA DE **AGENTES DE CONTRATAÇÃO E PREGOEIROS**



16 a 18
de junho



98 99993.0000



comercialslanegocios@gmail.com



slanegocios.com



@sla_negocios

Um novo tempo se aproxima para as compras públicas: o uso da inteligência artificial, a ação cada vez mais próxima e ágil dos Tribunais de Contas, dentre outros fatores, reclamam por uma preparação em nível cada vez mais elevado no que diz respeito aos agentes envolvidos com o assunto. Pensando nisso, apresenta-se este curso de “Formação Completa de Agentes de Contratação e Pregoeiros”.



OBJETIVOS

- Capacitar os participantes para atuarem como pregoeiros de forma eficiente e dentro da legislação.
- Compreender as etapas do processo de pregão.
- Desenvolver habilidades práticas na condução de pregões e na utilização de plataformas eletrônicas.
- Atualizar os profissionais sobre a legislação vigente e suas recentes alterações.



PÚBLICO-ALVO

- Servidores públicos que atuam em áreas de licitação e contratos.
- Profissionais que pretendem atuar como pregoeiros ou membros de equipes de apoio em processos de licitação.
- Gestores de compras, advogados e consultores que trabalham com administração pública e desejam aprofundar seus conhecimentos sobre o pregão.



METODOLOGIA

O curso será desenvolvido de forma dinâmica, com:

- Aulas expositivas abordando a legislação aplicável, doutrina e jurisprudência atualizada.
- Estudos de casos práticos para aplicação dos conceitos e simulação de situações reais.
- Atividades práticas em plataformas eletrônicas de pregão, permitindo a vivência dos processos.
- Debates e trocas de experiências entre os participantes para enriquecimento da aprendizagem.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

MÓDULO 1

Introdução à Licitação e Pregão

- Princípios da licitação pública.
- Conceitos e modalidades de pregão (eletrônico e presencial).
- Diferenças entre pregão e outras modalidades licitatórias, como a Concorrência.

MÓDULO 2

Visão Geral do Processo de Contratação

- Desenho geral do processo de contratação com base na NLLCA;
- Competências regulamentares de cada ente federativo: existem limites?
- A designação dos agentes de contratação: afinal, devem ser efetivos?
- A atuação dos órgãos de controle e assessoria jurídica: como devem atuar as 'linhas de defesa'?
- Encaminhamentos e decisões dos Tribunais de Contas: como (e se...) as cumprir?

MÓDULO 3

O Planejamento da contratação em aspectos críticos: ETPs, Análise de Riscos e Termos de Referência

- O início... documentos formalizadores da demanda (DFDs) e Planos de Contratação Anual;
- Dispensabilidade e facultatividade dos ETPs: afinal, tais documentos são obrigatórios ou não?
- Há necessidade de publicação dos ETPs juntamente com o edital da licitação?
- Elaborando ETPs: como proceder e elementos de conteúdo mínimo

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- Análise e mapeamento de riscos
- Elaborando TRs: como proceder e conteúdo mínimo

MÓDULO 4

Seleção do fornecedor

- Publicidade do Edital
- Impugnação e Esclarecimentos do Edital
- Recebimento e Análise das Propostas
- Fase de Lances
- Aceitação das Propostas
- Verificação da Habilitação ou Inabilitação dos Licitantes
- Manifestação da Intenção de Recurso e Fase Recursal
- Adjudicação do Objeto ao Licitante Vencedor
- Homologação do Processo Licitatório

MÓDULO 5

O sistema de registro de preços

- Atas de Registro de Preços
- Criação e gestão das atas de registro de preços.
- Vantagens e desafios na aplicação do sistema de registro de preços no pregão.

MÓDULO 6

Sanções e penalidades

- Tipos de sanções aplicáveis a licitantes que não cumprem as obrigações previstas no edital.
- Penalidades administrativas, multas e outras sanções previstas na legislação.

PROFESSORES



SANDRO BERNARDES

- Auditor do Tribunal de Contas da União desde 2001;
- Ex servidor da Controladoria Geral da União;
- Instrutor do Instituto Serzello Corrêa-TCU e da Escola Nacional de Administração Pública – Enap, na disciplina de licitações e contratos;
- Professor da mesma disciplina em diversos cursos preparatórios em várias capitais brasileiras;
- Auditor (Conselheiro-Substituto) do Tribunal de Contas do Estado do Pará;
- Autor de livros e artigos relacionados ao Direito Administrativo.



ANDRÉ MAIA

- Palestrante e Consultor de Licitações pela SLA Negócios.
- Ex- Presidente da Comissão Permanente de Licitação da Assembleia Legislativa do Maranhão (2018-23).
- Ex Pregoeiro Oficial e ex Membro da Comissão Permanente de Licitação da Prefeitura Municipal de São Luís (2013-18).
- Ex membro da CPL do município de São Luís. Professor da Escola do Legislativo, da Escola de Governo do Maranhão e da Escola da magistratura.
- MBA em Gestão Empresarial pela FGV e Mestrando e Contabilidade e Administração – FUCAPE.

FORMAÇÃO COMPLETA DE

AGENTES DE CONTRATAÇÃO E PREGOEIROS

CARGA HORÁRIA: 32h

100% PRESENCIAL



16 a 18
de junho



Instituto Navigare
Cohafuma



Investimento:
R\$ 2.800,00



Pagamento:
Até 14/06
20% de desconto

 98 99993.0000

 slanegocios.com

 comercialslanegocios@gmail.com

 [@sla_negocios](https://www.instagram.com/sla_negocios)