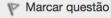
Questão 1

Completo

Não avaliada



O vídeo apresentado na aula de Conceituação e Contextualização apresenta algumas situações comuns que acontecem sempre no processo de aquisição não é conduzido de forma adequada.

Assista ao vídeo e, em seguida, identifique em cada uma das questões a resposta CORRETA:

Em uma situação de restrição de orçamento na hora de realizar a compra de um serviço/ou produto. Qual a fase do processo de gestão de aquisições em que o Gerente de Projeto deveria ter estabelecido e conhecido as restrições de orçamento?

Escolha uma:

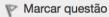
- a. Administração do Contrato
- b. Pré-Contratação b) Slide Aula 17 O plano de aquisições contém todos os itens necessários de planejamento, inclusive restrições de orçamento. Neste sentido, o Planejamento das aquisições está na fase de pré-contratação, já que é uma saída da atividade Planejar aquisições da fase de Planejamento do PMBOK.
- c. Pós-Contratação
- d. Contratação

Sua resposta está correta.

Questão 2

Completo

Não avaliada



Em uma situação de escopo divergente entre fornecedor e contratante na hora de realizar a compra de um serviço/ou produto. Qual a fase do processo de gestão de aquisições em que o Gerente de Projeto deveria ter detalhado o escopo e adequado as restrições orçamentárias?

Escolha uma:

- a. Pré-Contratação a) Slide de Aula 17 O Plano de Aquisições deve detalhar também o escopo da aquisição. Neste sentido, o detalhamento do escopo e suas restrições estão na fase de pré-contratação já que é uma saída da atividade Planejar aquisições da fase de Planejamento do PMBOK.
- b. Administração do Contrato
- c. Pós-Contratação
- d. Contratação

Questão 3 Completo	Em uma situação de solicitação de mudança do serviço ou produto contratado. Qual a fase do processo de gestão de aquisições em que o Gerente de Projeto deveria definir como tratar as solicitações de mudanças?
Não avaliada Marcar questão	Escolha uma: a. Pré-Contratação
	 b. Administração do Contrato c. Pós-Contratação d. Contratação d) Slide 17 de Aula – Na fase de contratação, na atividade de condução das aquisições o processo deve ser estabelecido em contrato em Acordos (entrada da próxima atividade)
	Sua resposta está correta.
Questão 4 Completo Não avaliada Marcar questão	Em uma situação de negociações sem objetivo de ganha-ganha, nem o conhecimento necessário para negociar. Qual a fase do processo de gestão de aquisições em que o Gerente de Projeto deveria ter utilizado as técnicas de negociação? Escolha uma: a. Pré-Contratação
	 b. Administração do Contrato c. Contratação c) Slide de Aula 17 – Técnicas de negociação são necessárias para que o resultado seja um ganha-ganha entre o cliente e o fornecedor, esta ferramenta esta na atividade de conduzir as aquisições durante a fase de contratação. d. Pós-Contratação
	Sua resposta está correta.

Questão 5

Completo

Não avaliada



Marcar questão

Observe a lista de atividades de um processo de aquisição. Elas estão desordenadas.

Decidir pela Compra
Emiti e aprovar os produtos
entregues (até que todos os produto: sejam entregues)
Encerrar o Contrato (ao final de todas as entregas)
Cadastrar os Fornecedores
Estabelecer acordos
Desenvolver produtos adquiridos
Controlar e monitorar o Contrato

Ordene as atividades do processo do gerenciamento de aquisições e marque a alternativa CORRETA:

Escolha uma:

- a. Cadastro de Fornecedores, Decisão de necessidade de Compra, Estabelecimento do acordo, Desenvolvimento dos produtos adquiridos, Emissão e aprovação dos produtos entregues (até que todos os produtos sejam entregues), Controle e monitoração do Contrato e Encerramento do Contrato (ao final de todas as entregas). a) Analisando a figura 2 é possível perceber que o encerramento do contrato é sempre a última atividade, atividades de fornecedores fazem parte da pré-contratação (primeira atividade). Já a decisão de compra e estabelecimento do contrato estão na fase de contratação, o que deve ser feita junto aos fornecedores cadastrados. Podemos observar também que na fase de administração do contato estão o desenvolvimento dos produtos adquiridos e a aprovação destes produtos. Finalmente, a monitoração e controle do contrato deve ser realizada logo após a contratação até o encerramento do contrato (última atividade).
- b. Cadastro de Fornecedores, Estabelecimento do acordo, Decisão de necessidade de Compra, Desenvolvimento dos produtos adquiridos, Emissão e aprovação dos produtos entregues (até que todos os produtos sejam entregues), Controle e monitoração do Contrato e Encerramento do Contrato (ao final de todas as entregas).
- c. Cadastro de Fornecedores, Estabelecimento do acordo, Decisão de necessidade de Compra, Desenvolvimento dos produtos adquiridos, Controle e monitoração do Contrato e Encerramento do Contrato (ao final de todas as entregas) Emissão e aprovação dos produtos entregues (até que todos os produtos sejam entregues).

luestão 6	O principal responsável por estabelecer uma relação ganha-ganha entre o cliente e o fornecedor é:
Completo	
lão avaliada	Escolha uma:
	a. Cliente
Marcar questão	○ b. Fornecedor
	b. Fornescasi
	 c. Gerente de Aquisições a) O gerente de aquisições ou do projeto (quando o processo de contratação é executado por ele), são
	responsáveis por garantir que a relação estabelecida seja sempre de ganha-ganha, por meio de processos e contratos claros e
	<mark>objetivos.</mark>
	d. Departamento Suprimentos
	Sua resposta está correta.
	·