


Questão 1

Completo

Não avaliada

 Marcar questão

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

 Marcar questão

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

Não avaliada

 Marcar questão

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?

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
Emitir e aprovar os produtos entregues (até que todos os produtos 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).

Questão 6

Completo

Não avaliada



Marcar questão

O principal responsável por estabelecer uma relação ganha-ganha entre o cliente e o fornecedor é:

Escolha uma:

- ☐ a. Cliente
- ☐ b. Fornecedor
- ☒ 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 objetivos.
- ☐ d. Departamento Suprimentos

Sua resposta está correta.