

Desafio "Sou fornecedor Multiplicador" #Dica 2

Gestão de contratos e Avaliação de desempenho do fornecedor



2. Faça Gestão de seus contratos e avalie o desempenho na prestação de serviços de seus fornecedores

É muito **importante** também, fazer a **gestão** de todos os contratos ativos, caso não tenha uma área dedicada para isso.

Fazendo uma gestão de contratos, além de **acompanhar** a prestação de serviços mais de **perto**, existe a garantia de que realmente o seu fornecedor está **entregando** aquilo que foi **acordado** no momento da **contratação**.

Poderá ser criado um SLA (Service Level Agreement), que é um acordo de nível de serviços. Neste acordo constam todos os **entregáveis**, qual o prazo para **atendimento**, metas que são mensuráveis a respeito do desempenho do fornecedor e **outras informações** que sejam relevantes para **ambas partes**.

A gestão de contratos trás muitos **benefícios**, um deles é proporcionar mais organização para sua empresa, pode **evitar prejuízos** futuros, proporciona mais segurança e **respaldo jurídico** e também uma **interação** entre a empresa e o **fornecedor**.

Após um **tempo** de prestação de serviços (por exemplo 4 meses) é **importante** também realizar uma **avaliação de desempenho do fornecedor**, em que poderão ser avaliados aspectos **operacionais** da prestação de serviços. O ideal é que todos os **usuários** do serviço façam esta avaliação, para que a análise tenha **diversas percepções**.

Esta **avaliação poderá** ser feita por meio de um **questionário**, sua empresa poderá **personalizar** para o serviço que será avaliado OK?!

Fiquem atentos! Voltamos em breve com mais dicas...