



curso de licitação pública

((•))
TRANSMISSÃO
AO VIVO

Online

Professor Uesley Medeiros



01 a 05 de Setembro de 2025

Das 19h00 às 22:30min





Objetivo do Curso:

Proporcionar conhecimento teórico, com explicações claras e objetivas, permitindo que os participantes desempenhem com excelência todas as atividades exigidas no ambiente de negociação com o governo.

Durante as aulas, serão abordados:

Procedimentos formais de licitação;
Estratégias comerciais específicas para vendas públicas;
Exemplos práticos

Tudo isso com foco em garantir um aprendizado completo, aplicável no dia a dia profissional.

Formato do Curso:

Modalidade: Online, com aulas ao vivo

Número de vagas: Limitado a **60 participantes**, para garantir qualidade e interação;

Acesso às gravações: Todas as aulas ao vivo serão gravadas e disponibilizadas em plataforma exclusiva, com acesso garantido por 90 dias corridos após o encerramento do curso;

Transmissão: Realizada por link dedicado, em ambiente digital seguro

Qualidade técnica: Sistema de transmissão com áudio e vídeo otimizados, garantindo a melhor experiência ao participante





Objetivo do Treinamento

Capacitar, aprimorar e atualizar profissionais e empresas sobre os principais aspectos das Licitações e Contratações Públicas, com ênfase nas inovações legais e regulamentares mais recentes, incluindo:

- **Lei Geral de Licitações Nº 14.133/2021** – Novo marco legal das contratações públicas;
- **IN Nº 73/2022** – Regulamentação da disputa eletrônica;
- **Decreto Federal Nº 11.462/2023** – Sistema de Registro de Preços;
- **Lei Complementar Nº 123/2006** – Benefícios para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte;
- **Decreto Federal Nº 8.538/2015** – Aplicação dos benefícios da LC 123/2006;
- **Lei Nº 13.303/2016** – Licitações e contratos das Empresas Estatais;
- Regulamentos do Sistema “S” – Normas específicas do Sebrae, Senac, Senai, Sest, Sesc, Senat

Por que participar?



Conhecimento estratégico

Domine todas as etapas do processo licitatório e aumente sua competitividade no setor público.



Aprimoramento profissional

Torne-se uma referência no mercado com habilidades práticas e teóricas em conformidade com os normativos atuais.



Atualização legal

Mantenha-se em dia com a legislação vigente e evite riscos jurídicos e administrativos nas contratações.

Palavras-chave do nosso treinamento:

Conhecimento. Aprimoramento. Aprendizado. Prepare-se para transformar desafios em oportunidades e conquistar a excelência no universo das Licitações e Contratações Públicas.



Curso de Licitação e Contratação Pública

Treinamento completo para vencer no mercado de vendas ao governo.

O treinamento **“Curso de Licitação e Contratação Pública”** foi especialmente desenvolvido para capacitar e atualizar profissionais e empresas que atuam ou desejam atuar no competitivo mercado das **Licitações e Contratações com a Administração Pública**.

Com abordagem prática e foco na realidade dos processos licitatórios, o curso oferece o conhecimento essencial para enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades desse segmento estratégico.

Público-Alvo

Empresas fornecedoras para:

Governo Federal, Estadual, Municipal, Distrital, Autarquias, Fundações, Sociedades de Economia Mista e Empresas Públicas

Profissionais como:

Licitantes, advogados, consultores, gerentes, gestores, assistentes administrativos, profissionais liberais e demais interessados em compreender e dominar os processos de licitação pública





Incluso no Treinamento:

✓ Apostila de Estudo em PDF

Material didático completo, atualizado e de fácil acesso para acompanhamento das aulas e consultas futuras.

✓ Acesso à Plataforma de Transmissão ao Vivo

Participe das aulas em tempo real, com ambiente digital seguro e intuitivo.

✓ Aulas Gravadas

Assista quando e quantas vezes quiser! As gravações das aulas ao vivo estarão disponíveis por 90 dias após o término do curso.

✓ Certificado de Conclusão

Emitido ao final do treinamento, atestando sua participação e o conhecimento adquirido.

✓ Transferência de Conhecimento Específico

Metodologia prática, focada na aplicação direta dos conteúdos no ambiente profissional.

✓ Grupo Exclusivo no WhatsApp

Espaço para networking, troca de experiências e comunicação direta com os organizadores e participantes.

✓ Interação Direta com o Professor

Tire dúvidas em tempo real e receba orientações personalizadas durante todo o curso.

Carga Horária Total

Aproximadamente **20 horas de aulas transmitidas ao vivo**, com alto nível de aprofundamento e aplicabilidade prática.



Online Transmissão ao Vivo



Período do curso

01,02,03,04 e 05 de setembro de 2025
(segunda a sexta-feira)



Horário das aulas (diariamente):

Início: 19h00

Intervalo: 21h00 às 21h20

Término: 22h30min



**Grupo exclusivo para interação
entre alunos e professor.**

Aulas transmitidas ao vivo **são disponibilizadas para acesso por 90 dias** com acesso privativo.



Um Curso que Vai Além do Conteúdo Técnico

Este curso foi cuidadosamente estruturado para oferecer uma experiência de aprendizado completa e enriquecedora, abordando os principais temas necessários à formação e ao aprimoramento de profissionais na área de licitações públicas.

Os conteúdos são organizados de forma estratégica, proporcionando uma base sólida para iniciantes e, ao mesmo tempo, aprofundamento e refinamento para profissionais experientes, atendendo às diferentes necessidades de todos os participantes.

Mas o verdadeiro diferencial deste treinamento vai além do conteúdo programático: está na condução do **Professor Uesley Medeiros**, renomado especialista, consultor e referência nacional na área de Licitações e Contratações Públicas.

Sua vivência prática, domínio técnico e metodologia didática única transformam cada aula em uma oportunidade de aprendizado profundo, relevante e aplicável à realidade do mercado.

Este não é apenas um curso que transmite informações é uma jornada que forma cidadãos e capacita profissionais, preparando-os para enfrentar desafios concretos com segurança, estratégia e excelência. Sob a orientação **do Professor Uesley Medeiros**, o conhecimento se torna diferencial competitivo e evolução pessoal.



Módulo 1: Mercado de Negócios Públicos

Objetivo do Módulo

Apresentar uma visão estratégica e atualizada do mercado de compras públicas no Brasil, contextualizando a atuação profissional no ambiente da Nova Lei de Licitações, os modelos de estrutura organizacional e as oportunidades para consultores e assessores.

1.1 Panorama Atual das Licitações Públicas no Brasil

- ↪ Evolução dos negócios públicos;
- ↪ A Nova Lei de Licitações (Lei nº 14.133/2021): princípios e impactos práticos;
- ↪ Cenário de oportunidades: volume financeiro, áreas promissoras e previsões de crescimento;
- ↪ Diferença entre vender para o setor privado x setor público;

1.2 Estrutura e Tecnologias para Participação nas Licitações

- ↪ Ambientes de disputa: Portais Eletrônicos;
- ↪ Sistemas e plataformas exigidas;
- ↪ Ferramentas essenciais para atuação profissional (softwares de gestão, automação e monitoramento);
- ↪ Boas práticas em segurança de dados e assinatura digital;

1.3 Organização Interna para Atuação no Mercado Público

- ↪ Como estruturar um Departamento de Licitação eficiente;
- ↪ Papéis e responsabilidades;
- ↪ Fluxos de processo: da análise ao faturamento;
- ↪ Indicadores de desempenho;
- ↪ Licitação como setor estratégico dentro das empresas;

1.4 Perfil do Profissional de Licitação

- ↪ Competências técnicas exigidas;
- ↪ Habilidades comportamentais (soft skills) Atualização contínua: como se manter competitivo
- ↪ Ética e responsabilidade no trato com a Administração Pública



Módulo 1: Mercado de Negócios Públicos

1.5 Classificação dos Profissionais no Mercado de Licitação

Diferenciação por área de atuação:

- ↗ Analista de Editais;
- ↗ Técnico de Habilitação;
- ↗ Consultor Estratégico;
- ↗ Executivo de Vendas Públicas;
- * Júnior, Pleno, Sênior e Especialista: como evoluir na carreira;

1.6 Oportunidades de Negócio:

- ↗ Assessoria e Consultoria em Licitações;
- ↗ Diferença entre assessoramento e consultoria estratégica;
 - Terceirização total;
 - Consultoria pontual (impugnação, recurso, parecer);
 - Acompanhamento por performance;

MÓDULO 2: PROSPECÇÃO DE OPORTUNIDADES

Objetivo do Módulo

Capacitar o aluno a identificar oportunidades de fornecimento ao setor público de forma ativa, estratégica e contínua, utilizando as principais plataformas eletrônicas, canais oficiais e técnicas de mapeamento de demanda governamental.

2.1 COMO LOCALIZAR EDITAIS DE LICITAÇÃO E OPORTUNIDADES

- ↗ Introdução à rotina de prospecção no setor público;
- ↗ Fontes oficiais e confiáveis de oportunidades:
 - ↗ Compras.gov.br (PNCP): estrutura, filtros avançados e uso estratégico;
 - ↗ Portal de Compras Públicas, Banco do Brasil Licitações, Licitanet, BBMNet;
 - ↗ Portais estaduais (Ex: PE Integrado, Bahia Compras;
 - ↗ Canais municipais (sites institucionais e diários oficiais)
- ↗ Ferramentas de automação de busca;



MÓDULO 2: PROSPECÇÃO DE OPORTUNIDADES

2.2 TÉCNICAS DE BUSCA PROATIVA DE OPORTUNIDADES

- ↳ Estratégias de filtro por:
 - Objeto (palavras-chave, códigos CPV/CNAE);
 - Região e abrangência (interesse municipal, estadual ou nacional);
 - Modalidade (pregão, concorrência, dispensa, inexigibilidade)
- ↳ A importância de montar um “radar de oportunidades” baseado no perfil da empresa;
- ↳ Uso de bancos de dados públicos e relatórios de órgãos demandantes

2.3 A IMPORTÂNCIA DA PROSPECÇÃO ATIVA PARA OS NEGÓCIOS PÚBLICOS

- ↳ Por que empresas deixam de vender para o governo:
 - a ausência de prospecção como gargalo
- ↳ Benefícios da postura ativa:
 - previsibilidade de receita, expansão de mercado, menor concorrência em esferas locais
- ↳ Como desenvolver uma cultura de prospecção no setor de licitações;
- ↳ Prospecção estratégica x prospecção oportunista: quando insistir, quando recuar

2.4 ESTRATÉGIAS PARA ENTRAR EM NOVOS MERCADOS GOVERNAMENTAIS

- ↳ Inteligência de mercado aplicada à Administração Pública:
 - Estudo de órgãos compradores
 - Levantamento de histórico de compras;
 - Planejamento de inserção territorial;
 - Mapeamento de municípios com baixa concorrência;
 - Avaliação de entes com histórico de inadimplência ou pagamento ágil;
 - Como ampliar alcance sem aumentar estrutura interna



MÓDULO 3 – ANÁLISE ESTRATÉGICA DO EDITAL E CAPACIDADE FINANCEIRA DO CONTRATANTE

Objetivo do Módulo

Capacitar os participantes a interpretar editais de licitação de forma crítica, estratégica e jurídica, identificando riscos, oportunidades e exigências que impactam a viabilidade da participação. Ensinar também como avaliar a saúde financeira de municípios e estados, com base em indicadores públicos e oficiais, para tomada de decisão segura na celebração de contratos.

3.1 ANÁLISE CRÍTICA DO EDITAL DE LICITAÇÃO

- ✍ Tipos de Licitação na Lei nº 14.133/2021;
- ✍ Modalidades previstas: pregão, concorrência, concurso, leilão e diálogo competitivo
- ✍ Modo de disputa: aberto, aberto e fechado ou fechado e aberto;
- ✍ Critérios de Julgamento: Menor preço, Maior desconto, Técnica e preço, Melhor técnica, Maior retorno econômico;
- ✍ Análise prática da escolha do critério: qual favorece minha empresa?;

3.1 - IDENTIFICAÇÃO DE REGRAS ABUSIVAS E RESTRIÇÕES INDEVIDAS

- ✍ Exigências desproporcionais na habilitação técnica ou econômico-financeira;
- ✍ Vedação de marcas e direcionamentos indiretos;
- ✍ Como fundamentar e apresentar uma impugnação efetiva

3.2 - CLÁUSULAS CRÍTICAS A OBSERVAR

- ✍ Prazos exíguos de entrega ou execução;
- ✍ Garantia de proposta e garantia contratual: o que é permitido exigir?
- ✍ Penalidades desproporcionais ou cláusulas de risco;
- ✍ Critérios de habilitação e julgamento da proposta: impacto direto na estratégia

3.3 - PRAZOS DE IMPUGNAÇÃO E PEDIDO DE ESCLARECIMENTO

- ✍ Cálculo do prazo: dias úteis e regras do edital;
- ✍ Forma correta de apresentar impugnação ou solicitação de esclarecimento;
- ✍ Exemplo prático de peça técnica (modelo básico de impugnação e esclarecimentos);



MÓDULO 3 – ANÁLISE ESTRATÉGICA DO EDITAL E CAPACIDADE FINANCEIRA DO CONTRATANTE

3.4 - ANÁLISE DA CAPACIDADE FINANCEIRA DO CONTRATANTE:

O QUE É O CAPAG

- ↪ Conceito de CAPAG: Capacidade de Pagamento do Tesouro Estadual ou Municipal;
- ↪ Critérios do Tesouro Nacional para análise (endividamento, poupança corrente, liquidez);
- ↪ Consulta Pública ao CAPAG;
- ↪ Acesso direto ao site do Tesouro Nacional;
- ↪ Interpretação das classificações: A, B, C e D;
- ↪ Como CAPAG impacta decisões sobre fornecimento ou prestação de serviço;
- ↪ Análise Complementar de Risco Financeiro;
- ↪ Como precificar e modular riscos contratuais;
- ↪ Quando exigir garantias e cláusulas de equilíbrio econômico-financeiro;
- ↪ Casos em que a participação é desaconselhável

MÓDULO 4: DOCUMENTOS PARA HABILITAÇÃO

Objetivo do Módulo

Capacitar o aluno a compreender e dominar todas as fases do processo de habilitação em licitações públicas, organizando e avaliando criticamente os documentos exigidos, com aplicação prática voltada à conformidade e segurança jurídica.



MÓDULO 4: DOCUMENTOS PARA HABILITAÇÃO

4.1 ENTENDENDO OS REQUISITOS DE HABILITAÇÃO

- ✚ Fundamentação legal atualizada: Lei nº 14.133/2021 – arts. 62 a 70 e 67 a 69
- ✚ (habilitação jurídica, fiscal, técnica, trabalhista e econômico-financeira)
- ✚ Instruções Normativas correlatas (ex: IN nº 3/2018 da SEGES);
- ✚ Divisão da habilitação por natureza:
 - Jurídica (ato constitutivo, poderes);
 - Fiscal (CNDs e tributos);
 - Trabalhista (certidões da Justiça do Trabalho);
 - Técnica (atestados, acervos, CAT, CREA/CAU, etc.);
 - Econômico-financeira (balanço, índices, capital mínimo);
 - Outras exigências legais e editalícias;
 - Regularidade com FGTS, CNDT, INSS;
 - Declarações obrigatórias (trabalho de menor, ausência de impedimento, etc.)

4.2 CONTROLE E ORGANIZAÇÃO DA DOCUMENTAÇÃO

- ✚ Como estruturar um Sistema de Controle Documental:
 - Pastas físicas x digitais;
 - Validade e renovação de documentos;
 - Documentos permanentes x documentos por edital;
 - Checklists por tipo de licitação (federal, estadual, municipal);
 - Ferramentas de apoio: Planilhas de controle;
 - Compliance / Aplicação;



MÓDULO 4: DOCUMENTOS PARA HABILITAÇÃO

4.3 REALIZANDO A COLAÇÃO DOCUMENTAL

- ↪ O que é colação documental e sua importância estratégica;
- ↪ Técnicas para conferir os documentos exigidos:
- ↪ Comparação edital x documento x regra legal
- ↪ Identificação de vícios ocultos (ex: datas conflitantes, assinaturas, rasuras)
- ↪ Análise de amostras reais de colação:

4.4 APLICANDO O CONHECIMENTO NA PRÁTICA: ESTRATÉGIAS AVANÇADAS

Tomada de decisão em casos-limite:

- ↪ Como agir?
- ↪ Erros sanáveis x insanáveis;)

Risco jurídico na habilitação: como mitigar:

- ↪ Consulta prévia ao órgão licitante;
- ↪ Complementação documental dentro do prazo legal;

Módulo 5: ELABORAÇÃO DA PROPOSTA COMERCIAL

Objetivo do Módulo

Ensinar ao participante como elaborar, revisar e apresentar uma proposta comercial conforme as exigências do edital, evitando riscos de desclassificação, assegurando conformidade com os elementos formais, econômicos e jurídicos exigidos pela Administração Pública.



Módulo 5: ELABORAÇÃO DA PROPOSTA COMERCIAL

5.1 ESTRUTURA E ELEMENTOS OBRIGATÓRIOS DA PROPOSTA

- ↳ Fundamentação legal: art. 88 da Lei nº 14.133/2021 e diretrizes editalícias;
- ↳ Elementos que devem constar obrigatoriamente:
 - Identificação da empresa (razão social, CNPJ, endereço, responsável);
 - Objeto ofertado (descrição técnica detalhada conforme edital);
 - Quantidade, valor unitário e valor total;
 - Condições de pagamento, prazo de entrega e validade da proposta;
 - Declaração de cumprimento das condições editalícias (quando exigido);
 - Como formatar corretamente a proposta (margens, fonte, espaçamento, clareza);

5.2 ELABORAÇÃO E ASSINATURA DIGITAL DA PROPOSTA

- ↳ Redação clara e objetiva: o que evitar na linguagem técnica e comercial;
- ↳ Assinatura digital com certificação válida;
- ↳ Requisitos para validação jurídica;
- ↳ Certificados do tipo A1 e A3 (e-CPF e e-CNPJ);
- ↳ Como verificar a integridade de uma proposta assinada digitalmente;

5.3 ADEQUAÇÃO À PLANILHA DE CUSTOS E PREÇOS UNITÁRIOS

- ↳ Quando o edital exige planilha detalhada de custos?
- ↳ Composição de preços: insumos, encargos, lucro e tributos;
- ↳ Uso da Planilha de Custos e Formação de Preços (IN nº 5/2017 – serviços contínuos);
- ↳ Ferramentas auxiliares: SINAPI, SICRO, Painel de Preços;
- ↳ Riscos de divergência entre proposta e planilha: como evitar



Módulo 5: ELABORAÇÃO DA PROPOSTA COMERCIAL

5.4 CUIDADOS PARA EVITAR A DESCLASSIFICAÇÃO

↪ Erros mais comuns em propostas comerciais:

- Valores escritos incorretamente (algarismos x por extenso);
- Descrição técnica imprecisa;
- Proposta sem validade ou sem assinatura digital;
- Condições em desacordo com o edital

↪ Estratégias para revisão final antes do envio:

- Checklist de conformidade;
- Parecer interno de conferência cruzada;
- Boa prática: revisão em dupla (analista técnico + analista comercial);

MÓDULO 6: COMPRA DIRETA

6.1. DISPENSA DE LICITAÇÃO

Hipóteses legais (arts. 74 e 75 da Lei 14.133/2021);

Procedimento eletrônico ;

Limites de valores e riscos;

6.2. INEXIGIBILIDADE DE LICITAÇÃO

Requisitos para caracterização (notório especialista, fornecedor exclusivo etc.);

Justificativas técnicas e pareceres jurídicos;



MÓDULO 7 – PREGÃO ELETRÔNICO: ETAPAS, NORMAS E ESTRATÉGIAS DE ATUAÇÃO

Objetivo do Módulo

Capacitar o participante a atuar com segurança e estratégia em pregões eletrônicos, compreendendo todas as etapas procedimentais, obrigações legais conforme a **IN nº 73/2022** da SEGES/ME, e os recursos disponíveis para defesa dos interesses do licitante.

7.1 BASE LEGAL E APLICABILIDADE DO PREGÃO ELETRÔNICO

- ↪ Lei nº 14.133/2021: artigos que regulam o pregão;
- ↪ Instrução Normativa SEGES/ME nº 73/2022: obrigações para órgãos da administração pública federal direta, autárquica e fundacional;
- ↪ Obrigatoriedade do uso da modalidade para aquisição de bens e serviços comuns;

7.2 ETAPAS DO PREGÃO ELETRÔNICO

- ↪ Publicação do edital e fase preparatória;
- ↪ Apresentação de propostas e envio da documentação preliminar
- ↪ Sessão pública:
 - Fase de lances:** dinâmica competitiva, uso de algoritmos de desempate, tempo randômico
 - Negociação** com o pregoeiro: limites legais e estratégias
 - Julgamento e classificação**
 - Fase de habilitação** e conferência documental
 - Adjudicação e homologação**

7.3 RECURSOS E PRAXE PROCESSUAL

- ↪ Interposição de recurso: prazos, fundamentos e forma;
- ↪ Contrarrazões e decisão do pregoeiro;
- ↪ Boa prática: quando recorrer e quando não recorrer ;



MÓDULO 8 – CONCORRÊNCIA: APLICABILIDADE, PROCEDIMENTO E DIFERENCIAIS

Objetivo do Módulo

Apresentar a modalidade **Concorrência** como prevista na Lei nº 14.133/2021, sua aplicabilidade específica em contratações complexas e estratégicas, além de destacar as diferenças em relação ao pregão eletrônico.

8.1 PREGÃO VERSUS CONCORRÊNCIA: ENTENDENDO AS DIFERENÇAS

Critérios para escolha da modalidade

Quando a Concorrência é obrigatória: obras, concessões, PPPs, serviços técnicos especializados

Diferenças nas fases, julgamento e na complexidade documental

8.2 ETAPAS DA CONCORRÊNCIA PELA LEI Nº 14.133/2021

Ordem cronológica das fases (art. 17 a 25):

- Fase preparatória

- Divulgação do edital

- Apresentação de propostas e documentos de habilitação (simultâneo)

- Julgamento das propostas

- Habilitação

- Recursos

- Homologação e adjudicação

Inversão de fases: quando é possível e como afeta a estratégia

8.3 APLICAÇÃO EM CONTRATAÇÕES DE MAIOR COMPLEXIDADE

Concorrência para obras e serviços de engenharia de maior vulto

Procedimento para concessões e PPPs (Parcerias Público-Privadas)

Interação com outras legislações:

- Lei nº 11.079/2004 (Lei das PPPs)

- Marco Legal do Saneamento

Casos práticos: análise de um edital real de concorrência para obra pública



MÓDULO 9 – SISTEMA DE REGISTRO DE PREÇOS

Objetivo do Módulo

Capacitar os participantes para compreender, planejar e executar procedimentos de contratação pública por meio do Sistema de Registro de Preços (SRP), conforme regulamentação vigente, com foco em estratégias práticas, conformidade legal e 9.

9. 1 – Fundamentos e Evolução do Sistema de Registro de Preços

Conceito e finalidade do SRP

Histórico e evolução normativa

9. 2— Aspectos Legais e Regulamentares

Dispositivos da Lei nº 14.133/2021 aplicáveis ao SRP;

Análise detalhada do Decreto nº 11.462/2023;

Aplicabilidade;

Limitações;

Regras para adesão (carona);

Vigência da ata de registro de preços;

Responsabilidades do órgão gerenciador e dos participantes;

Natureza jurídica da ata e sua vinculação;

9. 3 - Planejamento da Contratação por SRP

Estudos técnicos preliminares e planejamento anual;

Termo de Referência adequado ao SRP;

Justificativas legais e econômicas para escolha do modelo;

Quantitativos estimados x quantitativos máximos;

9. 4 - Etapas do Procedimento Licitatório no SRP

Modalidades permitidas: pregão e concorrência

Sessão pública e critérios de julgamento

Registro de preços por item ou por lote

Participação de órgãos não participantes (caronas);

Formação da ata de registro de preços;

Homologação e adjudicação no contexto do SRP;



MÓDULO 9 – SISTEMA DE REGISTRO DE PREÇOS

9.5 – Gestão da Ata e Execução Contratual

Convocação do fornecedor registrado;
Formalização do contrato ou instrumento equivalente;
Adesão à ata: limites e requisitos;
Alterações contratuais e prorrogações;
Penalidades e sanções aplicáveis;
Gestão, fiscalização e encerramento da ata;

MÓDULO 10 – GESTÃO CONTRATUAL, SANÇÕES E RESPONSABILIDADES NA EXECUÇÃO

Objetivo do Módulo

Capacitar o participante para uma atuação segura e estratégica na fase pós-licitatória, com foco na formalização, execução e fiscalização dos contratos administrativos, prevenindo sanções e compreendendo os mecanismos de defesa e reabilitação no mercado público.

10.1 - CARACTERÍSTICAS JURÍDICAS E FUNCIONAIS

Contrato administrativo (arts. 89 a 108 da Lei nº 14.133/2021):

Natureza e requisitos essenciais
Formalização, publicação e vigência

Nota de Empenho:

Definição, efeitos e força vinculante
Diferença entre empenho ordinário, global e por estimativa

Autorização de Fornecimento (AF):

Quando pode substituir o contrato
Vícios mais comuns e cuidados para fornecedores;



MÓDULO 10 – GESTÃO CONTRATUAL, SANÇÕES E RESPONSABILIDADES NA EXECUÇÃO

10.2 - RISCOS CONTRATUAIS E CLÁUSULAS ESSENCIAIS

Cláusulas obrigatórias (art. 92 da Lei nº 14.133/2021)

Exceções e cláusulas abusivas

Riscos mais comuns:

- Objeto mal definido

- Reajustes não previstos

- Cronograma inconsistente

10.3 - GARANTIAS, REAJUSTES E PRORROGAÇÕES

Tipos de garantia admitidos: caução, seguro, fiança bancária (até 5% ou 10%)

Reajuste de preços: periodicidade, índices e aplicação legal

Prorrogação contratual: prazos legais, justificativas e limites

10.4 - FISCALIZAÇÃO E EXECUÇÃO CONTRATUAL

Responsabilidade do fiscal de contrato;

O papel do contratado frente à fiscalização;

Relatórios, ordens de serviço, registros formais;

Como documentar a execução para proteção futura;

10.5 - SANÇÕES ADMINISTRATIVAS NO ÂMBITO DAS LICITAÇÕES

Tipos de Sanções Previstas na Lei nº 14.133/2021

Advertência;

Multa;

Suspensão temporária;

Impedimento de licitar e contratar;

Declaração de inidoneidade (art. 156);



MÓDULO 10 – GESTÃO CONTRATUAL, SANÇÕES E RESPONSABILIDADES NA EXECUÇÃO

10.5 - SANÇÕES ADMINISTRATIVAS NO ÂMBITO DAS LICITAÇÕES

Procedimento Legal: Contraditório e Ampla Defesa

Instauração do processo administrativo;

Citação válida e prazo para manifestação;

Defesa técnica e pedido de reconsideração;

Responsabilidades subjetiva x objetiva do contratado;

Reabilitação e Reintegração ao Mercado

Requisitos para reabilitação após sanção (art. 157);

Como comprovar reparação integral do dano;

Estratégias jurídicas para mitigação e reversão de penalidades;

Planejamento de reputação institucional após penalidades;

MÓDULO 11 – ENCERRAMENTO, INTEGRAÇÃO E PLANO DE AÇÃO PRÁTICO

Objetivo do Módulo

Consolidar os principais aprendizados do curso, promover a troca de experiências entre os participantes, incentivar a aplicação prática imediata do conteúdo em suas realidades profissionais e estruturar o suporte contínuo por meio de um grupo exclusivo com acesso às gravações por 90 dias.

11.1 REVISÃO ESTRATÉGICA DOS CONTEÚDOS DOS 5 ENCONTROS

Linha do tempo do curso: da prospecção à execução contratual;

Retomada dos postos-chaves de cada módulo;

Debate guiado: o que mudou na percepção dos alunos sobre o mercado público;



MÓDULO 11 – ENCERRAMENTO, INTEGRAÇÃO E PLANO DE AÇÃO PRÁTICO

11.2 INTEGRAÇÃO ENTRE PARTICIPANTES E TROCA DE EXPERIÊNCIAS

Roda de conversa: dificuldades, expectativas e aprendizados

Compartilhamento de boas práticas e realidades distintas (empresas, consultores, pregoeiros)

Proposta de formação de parcerias ou rede de apoio entre os alunos

11.3 PLANO DE AÇÃO PRÁTICO PARA ATUAÇÃO NO MERCADO PÚBLICO

Como montar um plano de entrada ou expansão no setor público em 90 dias:

- Definir nicho e região-alvo

- Estruturar documentação e proposta modelo

- Estabelecer metas semanais de prospecção e participação

Checklist pós-curso:

- Atualizar SICAF e portais

- Montar acervo técnico e colação documental padrão

- Identificar editais em aberto e já começar



Reconhecimento e Compromisso com a Excelência

Nosso **Certificado de Qualificação Profissional** é amplamente reconhecido no mercado nacional, fruto de treinamentos ministrados diretamente pelo **professor e consultor Uesley Medeiros**, profissional com **33 anos de experiência prática no setor de Licitações e Contratações Públicas**.

Desde 2001, já capacitamos **mais de 10.000 alunos em todo o Brasil**, por meio de cursos que aliam **excelência teórica à aplicação prática**, sempre com foco nos desafios reais enfrentados por profissionais e empresas no relacionamento com o setor público.

Atualmente, somos uma **referência nacional em treinamentos, consultoria, suporte técnico, inteligência e estratégias voltadas ao mercado governamental**, consolidando nossa posição como líderes na área.

É com grande satisfação que informamos nossa **associação à Associação Brasileira de Educação a Distância (ABED)** — um reconhecimento que reflete nosso compromisso com a promoção e o desenvolvimento da educação a distância no Brasil.

Essa parceria reafirma nosso propósito de oferecer **soluções educacionais acessíveis, inovadoras e de alta qualidade**, alinhadas às melhores práticas do setor.





Professor Uesley Medeiros

Especialista em Licitação Pública, Inteligência e Estratégia para Negócios com o Setor Público.

Com mais de **33 anos de experiência no mercado de Licitações Públicas**, o Professor Uesley Medeiros é reconhecido nacionalmente por sua atuação como consultor, educador e estrategista de negócios governamentais.

Sua trajetória é marcada por uma sólida vivência prática, tendo conduzido negociações que ultrapassam **R\$ 10 bilhões em contratos públicos**, unindo profundo domínio técnico à aplicação real no cotidiano das empresas que atuam com o setor público.

É CEO da **Licitanews Consultoria** e Diretor da **Licita Serviços Administrativos e Jurídicos**, além de fundador de importantes iniciativas como o **Licitaagora** e o programa **t30 Minutos Licitação**, projetos voltados à democratização do conhecimento sobre compras públicas.

Na sala de aula, **Uesley Medeiros** entrega mais que conteúdo: oferece uma abordagem dinâmica, acessível e estratégica, transformando conhecimento técnico em ferramentas práticas e eficazes, com foco em resultados concretos para profissionais e organizações.

Diferencial

A atuação do **Professor Uesley Medeiros** se destaca por unir teoria e prática de forma única, com estratégias avançadas, linguagem clara e metodologia envolvente, que garante engajamento e efetiva assimilação dos conteúdos.

Capacite-se com quem forma líderes e transforma resultados no setor de Licitações Públicas





O professor tem canal no YouTube?

Sim. Uesley Medeiros é criador do canal Licitanews Online no YouTube, onde compartilha vídeos educativos, análises, dicas e explicações práticas sobre o universo das licitações públicas.

O canal é uma oportunidade valiosa para conhecer sua abordagem didática e aprofundar o conhecimento no tema.



Acesse o canal aqui: www.youtube.com/c/licitanewsonline



Professor Uesley Medeiros

@Licitanews · 15,2 mil inscritos · 745 vídeos

Bem-vindo ao canal do Professor Uesley Medeiros! ...mais

linkedin.com/in/uesley-medeiros-65668630 e mais 3 links

Personalizar o canal

Gerenciar vídeos



@licitanews



Olá Professor, terminei de assistir hoje a ultima aula do curso da nova Lei, fiquei emocionada de ver tantas pessoas gratas pelo excelente curso, e por conhecer você. Fico feliz em aprender com você, curso maravilhoso... 🍌 Em breve nos encontramos em outro curso seu.

Michelle Ramos

As suas aulas são sempre maravilhosas e faz a gente ter ainda mais gosto pelo nosso trabalho com órgãos públicos. Com uma energia cativante transparece o amor que tem pela profissão. Sempre com a maior humildade e honestidade em passar os seus ensinamentos. Gratidão por todo o aprendizado!

Caroline Ribeiro

Estou iniciando agora no ramo de Licitação, os cursos do Professor Uesley são fantástico, não perca a oportunidade de realizar os cursos oferecidos por ele, pois possui uma didática ímpar. Obrigado por compartilhar seu conhecimento conosco, abraço!

Fernando Cesar Ribeiro

Excelente curso. Estou iniciando nós pregões e a modalidade eletrônica é novidade pra mim, tive muitas dúvidas e as explicações do professor são bem esclarecedoras. Professor atencioso e um ótimo mediador. Indico!

Eliel Gomes

Avaliação nota 10 em todos os itens abordado, e, principalmente sua didática do professor. Estou entrando recente no mundo das licitações, e as interações com o professor supriram minhas expectativas, realmente percebemos que o professor Uesley tem uma bagagem de experiencia. Só tenho a agradecer por existir pessoas com muita humildade para ensinar conteúdo de muita qualidade. Um forte abraço em nome da GPTECH Soluções Governamentais. Att, Thiago Góes. Setor de licitação.

Thiago Góes

Uesley Medeiros é um Consultor de larga experiência tendo conquistado renome no mercado como um dos maiores especialistas licitações públicas. Nova Lei de Licitação é um excelente curso.

Dalton Goulart



Nesse ano, dado a qualidade dos conteúdos e a dinâmica educacional do Prof. Uesley Medeiros, a equipe da Central Licitações participou de todos os cursos "on line" e manteve-se ativa no Programa 30 minutos. O aprendizado foi grande e ajudou muito na motivação do grupo!! Gratidão ao Professor e votos de que em 2025 possamos ampliar as doses pois foram os melhores conteúdos!!!

GUARACI MARCOS DE OLIVEIRA

Na minha opinião, a presença e interação nas dúvidas durante aos processos de licitação do professor nos grupos de Whats, é um diferencial muito grande. Faz muita diferença.

Evandro Dias

Uesley além de excelente professor é um excelente profissional. Que ele continue realizando esses cursos para que possamos aprender e crescer ainda mais profissionalmente.

Evelyn Souza Mafioletti

Meu primeiro curso com o Professor Uesley aconteceu em dezembro de 2010. Saí de uma licitação que ganhamos e fui direto para o curso. Como ganhei? Derrubei nosso concorrente por conta de uma procuração mal feita, que não dava poderes para ele estar lá. Pura sorte. Foi minha primeira licitação presencial. No curso aprendi MUITOOOOO... já não posso mais dizer que ganhei por sorte. Hoje é fruto de muito estudo e aprendizado com a maneira fácil com que o Prof. Uesley transmite seu conhecimento. Ele alia a prática com a teoria e tudo fica muito mais fácil. Além disso, é um professor e profissional acessível. Você consegue contato com ele rapidamente, ajudando você a tomar a melhor decisão.

Rose Vidor

Comecei a fazer treinamentos com o Uesley em 2012, e desde então ele foi meu mentor em Licitações. Cresci muito apreendendo a teoria e muita prática com ele, fiz treinamentos específicos, mentoria, seminários e Imersão, cresci na carreira e hoje sou representante comercial de governo além de ter minha empresa de terceirização de departamento de licitações. Sem os ensinamentos do mestre Uesley ainda estaria como um funcionário sem muitas pretensões em vendas para o governo.

Cesar Augusto Mendes Carvalho



Aprender desta forma é totalmente produtivo porque o conhecimento transmitido vem acrescido de uma série de exemplos práticos, vivenciados ao longo da carreira do professor. Um reforço substancial, já que são temas repletos de nuances e peculiaridades.

Luis Francisco De oliveira

Curso excelente! Conteúdo bem claro, aulas didáticas e com muita interação com o professor, o que facilita bastante o aprendizado. Sem dúvidas um excelente investimento em conhecimento!

Andreia Campos

Curso excelente! Pude tirar todas as dúvidas, além de participar de um grupo onde há interações quase que diariamente, que agregam valor a nós. Professor Uesley sempre atencioso, responde rápido, e está sempre disposto a ajudar. Indiquei para várias pessoas

Carla Amaro Albani

Os cursos ministrado pelo Prof. Uesley são de conteúdo valiosíssimo, dada a sua longa e larga experiência. Ele trás cases, discute situações e tem um conhecimento vastíssimo. Além do mais os cursos é leve e nem se sente passar. Ele conduz como um verdadeiro maestro. Recomendo a todos que puderem, que afaçam os cursos que ele oferece, pois é um momento impar de formação proporcionada por quem conhece do assunto por ter vivenciado inúmeras situações nos pregões que participa e no conhecimento de toda a legislação. Eu não perderia os cursos dele por nada. Quem fizer comprovará.

TuInê Sebastião

Já fiz vários cursos com o professor Uesley e, em todos eles aprendi muito. Com uma vasta experiência na área de licitações, posso garantir que tudo o que ele puder transmitir de conhecimento, experiência, dicas e toda a ajuda que você tiver durante e após o curso ele com certeza ajudará. O material é de fácil entendimento e muito bem simplificado. Com certeza farei ainda mais cursos.

Glasiela Flamia Zonnato



A didática do professor foi fundamental para melhor entendimento do assunto. Uesley tem domínio do que fala pois fala com propriedade sobre o assunto. Através dele aprimorei ainda mais meu conhecimento e o gosto por licitações. Obrigada.

Muriel Fernanda Ferreira Benites

Curso bem elaborado, pois apresenta a PL em sua forma completa e com exemplificações do dia a dia através da visão dos Pregoeiros e dos Licitantes.

Tiago Severo Coelho de Oliveira

A excelência já é sempre esperada nos Cursos do Professor Uesley Medeiros, mas sempre tem o algo mais que vem do Profissional estar sempre antenado a atualizado quanto as normativas em Lei e o principal que é a aplicação desta na prática diária do Licitante. Cursos que transformam tantas Leis Norteadoras da matéria em prática diária do dia a dia tanto para a Administração Pública como para as Empresas Licitantes. Fora sua didática clara e direto ao ponto. Colocando-se sempre a disposição para debates, o que demonstra sua segurança e domínio da matéria.

MAURICIO TABUQUINE MARQUES

Os cursos oferecidos pelo Licitanews na minha opinião são os melhores, já realizei curso em outras instituições e sempre ficava alguma dúvida, a didática do professor Uesley foi fundamental para o meu aprendizado ele é objetivo e claro e isso facilitou muito o meu aprendizado, além disso mesmo após o término do curso ele sempre esta à disposição para sanar qualquer dúvida, pois domina com excelência o assunto.

Daiane de Matos

O conhecimento transmitido de forma clara, honesta e consciente nós remete a pensar e agir dentro dos primórdios da lei Assuntos sempre atuais com cases para debates e comparações, aliado a isso tudo vem o conhecimento do professor Uesley que nos passa suas experiências e conselhos que certamente são de grande valor para nossa rotina. A transparência no ensino e a clareza nos aproxima de outras pessoas fazendo com que a troca de conhecimento e situações vividas sejam armazenadas e compartilhadas a cada encontro.

Edinildo Trindade



Valor do Investimento

Valor integral do curso: **R\$ 2.000,00**

(dois mil reais)

Condições especiais de pagamento:

A VISTA



À vista (PIX ou transferência):
R\$ 1.600,00 (com desconto de 20%)

(um mil e seiscentos reais)



Cartão de crédito: R\$ 2.000,00
em até **10x de R\$ 200,00** sem juros
(total de dois mil reais)



Boleto bancário: R\$ 2.000,00

- **Entrada: R\$ 800,00**
- **+ 2 parcelas de R\$ 600,00**
(total de dois mil reais)

Observação:

Desconto adicional de 10% para mais de 01(um) inscrição



curso de
licitação
pública



contato



atendimento@licitanews.com.br



(27) 98191 5599 / 98170 4999



Link Oficial:

<https://www.uesleymedeiros.com.br/cursodelicitacao>



uesleymedeiros



uesley.medeiros



@licitanews



@Licitanews



@licitanews



@licitanews

