

(•)
**TRANSMISSÃO
AO VIVO**



curso de licitação pública

aprendizado & aprimoramento



08 a 12 de Dezembro de 2025

Das 19h00 às 22:30min

Online



**ÚLTIMA
TURMA DE
2025**



Professor Uesley Medeiros





CURSO DE FORMAÇÃO E APRIMORAMENTO DE LICITANTES

Modalidade: Online com transmissão ao vivo

Plataforma: Zoom Conect

Período: 08 a 12 de Dezembro de 2025.

Horário: 19h00 às 22h30

Carga horária total: 20 horas

O PÚBLICO-ALVO

Licitantes e empresários que desejam **aprender a participar** de certames públicos.

Consultores e advogados que atuam com **contratações públicas** e buscam atualização técnica e prática com uma visão diferenciada.

Servidores e gestores públicos responsáveis por **compras, licitações e contratos**, interessados em compreender o processo também pela ótica do mercado.

O PROPÓSITO DO CURSO

O **Curso de Formação e Aprimoramento de Licitantes** tem como propósito **desenvolver profissionais completos**, com uma **visão integrada e estratégica** do ecossistema das contratações públicas.

Busca-se formar participantes aptos a **atuar com segurança jurídica, domínio técnico-operacional e pensamento analítico**, capazes de compreender não apenas o procedimento licitatório em si, mas também **as etapas de planejamento, execução e gestão contratual** que o sustentam.

O curso alia **fundamentos legais à prática cotidiana do mercado**, conduzindo o aluno a compreender como cada decisão administrativa influencia o resultado da licitação e o desempenho do contratado.





FUNCIONAMENTO E ACESSO AO CURSO

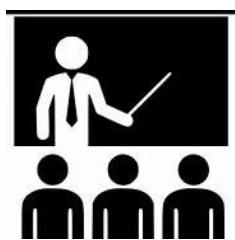
As aulas serão **transmitidas ao vivo**, permitindo **interação direta entre o instrutor e os participantes** em tempo real, com espaço para perguntas, debates e análise de casos práticos. Essa metodologia favorece o **aprendizado dinâmico e aplicado à realidade** de quem atua no mercado de licitações.

Todo o conteúdo será **gravado integralmente** e permanecerá disponível na **plataforma online por 90 dias** após o encerramento do curso, garantindo que o aluno possa **revisar as aulas, reforçar o aprendizado e consultar exemplos práticos** sempre que necessário.

Cada participante receberá **acesso pessoal e intransferível** à sala virtual e à **biblioteca digital**, que reunirá materiais complementares, legislação atualizada,.

Durante o curso, os alunos contarão com uma **apostila digital em formato PDF**, elaborada com linguagem prática para o melhor aprendizado.

As aulas são **dinâmicas**, abordando situações concretas de **pregão eletrônico, dispensa de licitação e concorrência pública**, de forma que o participante desenvolva **competência prática e visão estratégica** para atuar em qualquer modalidade de disputa.





O QUE ESTA INCLUSO NO TREINAMENTO

O **Curso de Formação e Aprimoramento de Licitantes** foi estruturado para oferecer uma **experiência completa de aprendizado**, combinando teoria, prática e suporte durante o curso.

Todos os participantes terão acesso aos seguintes recursos:

○ Apostila de Estudo em PDF

Material didático completo, elaborado com base na Lei nº 14.133/2021 e nas práticas mais atuais do mercado. O conteúdo é de **fácil leitura e aplicação imediata**, servindo como guia de consulta durante e após o curso.

○ Acesso à Plataforma de Transmissão ao Vivo

As aulas serão transmitidas **em tempo real**, via **Zoom Conect**, garantindo **participação ativa, interação e troca de experiências** entre os participantes e o instrutor.

○ Aulas Gravadas

Todo o conteúdo será **gravado integralmente** e disponibilizado na plataforma de ensino por **90 dias**, permitindo que o aluno **revise as aulas quantas vezes desejar** e reforce os conceitos aprendidos.

○ Certificado de Conclusão

Emitido pela **Licitanews**, com **validação digital e carga horária reconhecida**, certificando a participação e o aproveitamento do aluno ao final do curso.

○ Transferência de Conhecimento Específico

Metodologia prática e objetiva, voltada à **resolução de problemas reais** e à **aplicação imediata do aprendizado** no dia a dia das licitações públicas.





O QUE ESTA INCLUSO NO TREINAMENTO

Grupo Exclusivo no WhatsApp

Canal direto para comunicação entre alunos, instrutor e equipe de apoio, promovendo networking, atualização e troca de experiências entre profissionais da área.

O Interação Direta com o Professor

Durante as aulas ao vivo, os alunos poderão tirar dúvidas, apresentar casos práticos e receber orientações personalizadas, com base em situações concretas do setor público e privado.

O CARGA HORÁRIA TOTAL

24 horas de aulas transmitidas ao vivo;

36 horas de estudos em materiais complementares;

Total: 60 horas de formação técnica aplicada



Somos associados à **Associação Brasileira de Educação a Distância (ABED)**, uma das mais respeitadas instituições do país dedicadas à promoção da excelência no ensino online.

Essa associação representa **nossa compromisso com a qualidade, a credibilidade e a inovação** na oferta de cursos e treinamentos.

Estar vinculado à ABED significa seguir **padrões de boas práticas pedagógicas**, atualização constante e respeito às diretrizes que asseguram uma **experiência de aprendizado moderna, acessível e eficiente**





Conteúdo Programático do Curso

Este curso foi cuidadosamente desenvolvido para proporcionar uma **experiência de aprendizado completa e enriquecedora**, abordando de forma clara e prática os **principais pilares da formação e do aprimoramento profissional em licitações públicas**.

Os temas foram organizados de maneira progressiva, permitindo que **iniciantes construam uma base sólida** de conhecimento, enquanto **profissionais experientes aperfeiçoem suas práticas**, ampliem sua visão estratégica e fortaleçam a segurança técnica e jurídica de suas atuações.

Mais do que um conjunto de aulas, este programa representa uma **jornada de desenvolvimento profissional**, que une teoria, prática e inovação, preparando o participante para enfrentar os **desafios reais das contratações públicas** com confiança e competência.

O verdadeiro diferencial, contudo, está na **condução do Professor Uesley Medeiros**, reconhecido nacionalmente como **consultor e especialista em licitações e contratos públicos**. Sua abordagem une **experiência prática de mais de três décadas, domínio da legislação e uma metodologia didática única**, que transforma o conteúdo técnico em aprendizado aplicável, direto e envolvente.

Sob sua orientação, o curso se torna **muito mais do que uma capacitação**, é uma **experiência transformadora**, capaz de **formar cidadãos leigos, elevar o nível de profissionais experientes e criar uma nova geração de licitantes estratégicos e conscientes**.

Aqui, o conhecimento se converte em **diferencial competitivo**, e o aprendizado em **ferramenta de realização profissional e pessoal**.



Módulo 1: Estrutura para participar de licitação

Apresentar ao participante as **principais formas de estruturação** para atuar no mercado de licitações públicas, seja como **profissional individual** ou por meio de **estrutura organizacional interna ou terceirizada**, destacando vantagens, responsabilidades e requisitos práticos de cada modelo

↳ Abertura do Curso / Considerações Iniciais do professor Uesley Medeiros;

Nova Lei de Licitações (Lei nº 14.133/2021).

Organização interna da empresa para licitações:

Ferramentas tecnológicas e sistemas para participação de licitações;

↳ ANALISTA DE LICITAÇÃO CONTRATADO CLT;

O **analista de licitação CLT** integra o quadro fixo de uma empresa. Sua função é **executar todo o processo licitatório interno**, do recebimento do edital à entrega da proposta e acompanhamento do resultado.

↳ ANALISTA DE LICITAÇÃO CONTRATADO PJ;

O modelo **Pessoa Jurídica (PJ)** é cada vez mais utilizado, especialmente para profissionais experientes que prestam serviços de forma **autônoma e personalizada**, sem vínculo empregatício direto.

↳ ASSESSORIA & CONSULTORIA EM LICITAÇÕES;

A **consultoria em licitações** é uma estrutura independente, voltada à **assessoria técnica e estratégica** de empresas que desejam participar de certames, mas não possuem equipe interna qualificada.

↳ DEPARTAMENTO DE LICITAÇÃO INTERNO (EMPRESA);

É o modelo adotado por **empresas que participam frequentemente de licitações** e desejam manter **controle total do processo dentro da estrutura organizacional**.

↳ DEPARTAMENTO DE LICITAÇÃO EXTERNO (TERCEIRIZADO);

Nesse modelo, a empresa **terceiriza toda a rotina de licitações** para um **escritório ou consultoria especializada**, mantendo apenas o acompanhamento estratégico interno.



Módulo 2: Habilitação

O **Módulo 02** é o coração técnico do curso, é onde o aluno começa a entender, de fato, **como se tornar apto a disputar**.

Abaixo está a estrutura completa e aprimorada para esse módulo, mantendo o seu estilo didático (prático, direto e embasado na Lei nº 14.133/2021);

CONCEITO E IMPORTÂNCIA DA HABILITAÇÃO

Antes de falar em proposta e preço, o licitante precisa **provar que está apto a contratar com o poder público**.

A habilitação é o **filtro de credibilidade** do processo:

Quem não comprova regularidade, **não disputa**.

↳ HABILITAÇÃO JURÍDICA

Refere-se à **comprovação da existência legal da empresa** e de seus representantes. Serve para provar que o licitante **tem personalidade jurídica e autoridade para firmar contratos**.

↳ HABILITAÇÃO FISCAL E TRABALHISTA

Comprova a **regularidade fiscal e trabalhista** da empresa perante os órgãos públicos.

Sem ela, a Administração não pode celebrar contratos.

↳ HABILITAÇÃO TÉCNICA

É a prova de que a empresa **tem capacidade e experiência** para executar o objeto da licitação.

↳ HABILITAÇÃO ECONÔMICO-FINANCEIRA

Demonstra a **saúde financeira e capacidade de execução** da empresa.

O objetivo é garantir que o contratado terá **condições de cumprir o contrato sem risco de inadimplência**



Módulo 2: Habilitação

↳ HABILITAÇÃO ESPECIAL

Laudos, Certificações e outros documentos solicitados em Lei Especial

↳ ORGANIZAÇÃO DOS DOCUMENTOS DE HABILITAÇÃO

O aluno deve aprender a **montar seu dossiê digital**, com pastas organizadas por tipo de documento:

- 📁 Habilitação Jurídica
- 📁 Habilitação Fiscal e Trabalhista
- 📁 Habilitação Técnica
- 📁 Habilitação Econômico-Financeira
- 📁 Declarações Diversas

Módulo 3: Dispensa de Licitação

Capacitar o participante a **compreender o instituto da dispensa de licitação** e seus principais fundamentos legais, reconhecendo **quando e como ela pode ser utilizada** de forma legítima, segura e estratégica, tanto pela Administração quanto pelo licitante.

↳ CONCEITO E FINALIDADE DA DISPENSA DE LICITAÇÃO

A **dispensa de licitação** ocorre quando a **Administração Pública pode contratar diretamente** sem realizar o processo competitivo tradicional, **desde que haja previsão legal expressa**.

↳ DISPENSA ELETRÔNICA – UM NOVO MODELO DIGITAL

A Lei nº 14.133/2021 introduziu o **procedimento eletrônico obrigatório** para dispensas, regulamentado pelo **Decreto nº 10.024/2019** e **IN SEGES/ME nº 67/2021**.



Módulo 4: Inexigibilidade de Licitação

Capacitar o participante a compreender o **instituto da inexigibilidade de licitação**, reconhecendo as **hipóteses legais, fundamentos jurídicos e cuidados práticos** que envolvem esse tipo de contratação direta, tanto sob a ótica da Administração quanto do licitante.

↳ CONCEITO E FUNDAMENTO LEGAL

A **inexigibilidade de licitação** ocorre quando não há possibilidade de competição, ou seja, quando apenas um fornecedor é capaz de atender à necessidade da Administração Pública.

Módulo 5: Pregão Eletrônico e Concorrência

Capacitar o participante a **compreender e diferenciar as principais modalidades de licitação: Pregão e Concorrência Pública**, dominando suas etapas, estratégias, sistema eletrônico e critérios de julgamento previstos na Lei nº 14.133/2021.

- ↳ Estudo Avançado da IN 073/2022
- ↳ Divulgação do edital no portal eletrônico.
- ↳ Portais de Compras Públicas e Privados.
- ↳ Credenciamento do licitante e envio da proposta inicial.
- ↳ Abertura da sessão pública e lances sucessivos.
- ↳ Disputa Aberta.
- ↳ Disputa Fechada.
- ↳ Disputa Aberta e Fechada.
- ↳ Negociação com o pregoeiro.
- ↳ Análise de habilitação e julgamento.
- ↳ Fase Recursal.
- ↳ Adjudicação e homologação.
- ↳ Contratação.



Módulo 6: Dialogo Competitivo

Capacitar o participante a compreender **o funcionamento, a finalidade e as etapas do Diálogo Competitivo**, reconhecendo essa modalidade como **um instrumento inovador da Lei nº 14.133/2021**, voltado à **contratação de soluções tecnicamente complexas e inovadoras**.

O **Diálogo Competitivo** é uma **nova modalidade de licitação** que permite à Administração **dialogar com potenciais fornecedores** antes da apresentação das propostas, **com o objetivo de construir conjuntamente a solução mais adequada para o problema público** apresentado.

Módulo 7: Procedimento Auxiliar Credenciamento

Capacitar o participante a compreender **como funciona o procedimento auxiliar de credenciamento**, suas **etapas práticas, vantagens e aplicações reais**, tanto sob a ótica do licitante quanto da Administração Pública.

O **credenciamento** é um **procedimento auxiliar da licitação**, utilizado quando a Administração precisa de múltiplos prestadores de um mesmo serviço ou fornecimento, sem necessidade de competição direta entre eles.

O credenciamento é aplicado em situações em que a Administração deseja formar **uma rede de prestadores** para atender demandas contínuas, descentralizadas ou de livre escolha do usuário.



Módulo 8: Procedimento Sistema de Registro

Capacitar o participante a compreender **como funciona o Sistema de Registro de Preços (SRP)** previsto na **Lei nº 14.133/2021** e no **Decreto nº 11.462/2023**, reconhecendo suas **vantagens, funcionamento, etapas e oportunidades de negócio** para empresas licitantes e órgãos públicos.

O **Sistema de Registro de Preços** é um **procedimento auxiliar da licitação**, utilizado quando a **Administração precisa contratar bens ou serviços de forma repetida**, sem saber a quantidade exata ou o momento da demanda.

ADESÃO À ATA DE REGISTRO DE PREÇOS (“CARONA”)

Neste módulo, o aluno vai aprender **como transformar a Ata de Registro de Preços em uma poderosa ferramenta de multiplicação de vendas**.

Será apresentado passo a passo **como aproveitar contratos vigentes para ampliar o faturamento**, vender para múltiplos órgãos públicos e **manter o fluxo de negócios ativo durante todo o ano**.

Módulo 9: Procedimento Pré-Qualificação

A **pré-qualificação** é um **procedimento auxiliar da licitação**, previsto nos arts. 78 a 81 da **Lei nº 14.133/2021**, que tem como finalidade **avaliar previamente a capacidade técnica, jurídica, fiscal ou econômico-financeira** dos interessados antes da abertura do certame.

A **pré-qualificação não é uma licitação**, mas uma **etapa preparatória** que forma um **cadastro de empresas previamente habilitadas** para determinadas contratações.



Módulo 10: Manifestação de Interesse

O Procedimento de Manifestação de Interesse (PMI), previsto no art. 80 da Lei nº 14.133/2021, é um procedimento auxiliar da licitação que permite à Administração Pública receber estudos, projetos ou soluções elaboradas pela iniciativa privada, antes da abertura de um processo licitatório.

Seu objetivo é **aproveitar o conhecimento técnico e a capacidade de inovação do setor privado** para subsidiar o poder público na **estruturação de contratações complexas**, como obras, serviços de engenharia ou parcerias de longo prazo

Módulo 11: Contrato / Nota de Empenho

Capacitar o participante a **compreender as formas de formalização e execução das contratações públicas**, reconhecendo a diferença entre **contrato administrativo, nota de empenho e autorização de fornecimento**, e dominando as **responsabilidades e prazos decorrentes de cada instrumento**.



Módulo 11: Contrato / Nota de Empenho

↳ NOTA DE EMPENHO – FUNÇÃO E VALOR JURÍDICO

A **Nota de Empenho (NE)** é o ato que reserva o orçamento público para pagamento de determinada despesa.

Sem empenho, não há garantia de pagamento.

Funções principais:

Comprova a **existência de dotação orçamentária**.

Representa o **compromisso de pagamento do órgão**.

Serve como **instrumento contratual simplificado** quando substitui o contrato.

↳ AUTORIZAÇÃO DE FORNECIMENTO

Instrumento simplificado usado quando o órgão **precisa da entrega imediata** do bem ou serviço.

↳ Características:

Dispensa contrato formal e empenho prévio em casos excepcionais (com posterior regularização).

↳ PRINCIPAIS CLÁUSULAS E CUIDADOS COM CONTRATOS ADMINISTRATIVOS

O fornecedor deve estar atento às cláusulas que impactam diretamente sua execução:

Prazos de entrega e validade contratual.

Reajuste e aditamento.

Multas e penalidades.

Garantias exigidas (quando aplicável).

Obrigação de manter regularidade fiscal durante toda a execução.



Módulo 12: Encontrar Editais de Licitação & Participar da Licitação

Ensinar o participante a localizar, filtrar e acompanhar editais de licitação em todo o Brasil, utilizando os principais portais eletrônicos oficiais, plataformas privadas integradas e estratégias de monitoramento inteligente, garantindo acesso antecipado às melhores oportunidades.

↳ ENTENDENDO ONDE NASCEM AS LICITAÇÕES

Toda licitação pública precisa ser **amplamente divulgada**, conforme os princípios da publicidade e transparência (art. 5º e art. 54 e 55 da **Lei nº 14.133/2021**).

Os editais são publicados:

Em **portais oficiais de compras**.

Em **Diários Oficiais (União, Estados e Municípios)**.

Em **sítios eletrônicos de órgãos e prefeituras**.

Em **plataformas integradas de licitação**.

↳ COMO ANALISAR SE O EDITAL É O CERTO

Antes de investir tempo e documentos, o licitante deve avaliar:

Objeto licitado – Está dentro do ramo da empresa?

Local de entrega – Logística viável?

Prazos e garantias – São compatíveis com a capacidade da empresa?

Valor estimado – Há margem de lucro real?

Exigências técnicas e habilitação – São atendíveis sem risco de inabilitação?

↳ COMO ORGANIZAR OS EDITAIS ENCONTRADOS

O profissional de licitações precisa de **rotina e método de controle**:

Criar **planilha de acompanhamento** com colunas:

Órgão / Data / Objeto / Valor / Portal / Status.

Atualizar diariamente com **novos editais e prazos de impugnação**.

Separar os editais por **prioridade e nível de exigência técnica**.



Módulo 12: Encontrar Editais de Licitação & Participar da Licitação

↳ COMO MONTAR UM SISTEMA DE MONITORAMENTO

A) Manual:

Acessar os portais diariamente e pesquisar por termos definidos.

B) Semiautomático:

Ativar alertas nos portais e receber notificações por e-mail.

C) Automatizado (com IA):

Usar ferramentas que coletam editais por palavras-chave, região e segmento, como: **Licitanet, Forseti, Comlicitacao,**

Módulo 13: Noções Básicas de Impugnação e Esclarecimentos

Ensinar o participante a **identificar erros, dúvidas e irregularidades em editais**, compreender a diferença entre **impugnação e pedido de esclarecimento**, e aprender **como agir dentro do prazo legal**, de forma técnica e segura.

A) Esclarecimento

É o pedido que o licitante faz **para tirar dúvidas** sobre o conteúdo do edital. Não questiona o edital, apenas busca **entendimento**.

B) Impugnação ao Edital

É o instrumento formal utilizado **para contestar o edital**, quando o licitante identifica cláusulas **ilegais, restritivas ou abusivas**, que violam a **Lei nº 14.133/2021** ou **princípios da isonomia e competitividade**.



Módulo 14: Proposta Comercial de Licitação

Ensinar o participante a elaborar propostas comerciais completas, claras e aderentes ao edital, garantindo competitividade sem risco de desclassificação.

ENTENDENDO O PAPEL DA PROPOSTA COMERCIAL

A proposta comercial é o documento que traduz o negócio do licitante para a Administração Pública.

ESTRUTURA BÁSICA DE UMA PROPOSTA COMERCIAL

Toda proposta deve conter, de forma organizada e objetiva, os seguintes elementos:

↳ Identificação da empresa

Razão social, CNPJ, endereço e contato.

Indicação do representante legal.

↳ Identificação da licitação

Número do processo e do edital.

Nome do órgão licitante.

↳ Descrição do objeto ofertado

Especificação técnica conforme edital.

Marca, modelo e referência (quando aplicável).

↳ Preço unitário e total

Com indicação de impostos e encargos inclusos.

↳ Prazo de entrega e garantia

Sempre conforme item específico do edital.

↳ Condições de pagamento

Normalmente entre 15 e 30 dias após o recebimento.

↳ Validade da proposta

Padrão: 60 dias, salvo disposição diversa.

↳ Declarações exigidas

Atendimento às condições, responsabilidade técnica, autenticidade de informações, etc.



Módulo 14: Proposta Comercial de Licitação

ATENÇÃO A PRÁTICA DE PREÇOS EM LICITAÇÃO

A) Levantamento de custos diretos:

Matéria-prima, insumos, produtos.
Mão de obra envolvida.
Despesas logísticas e transporte.

B) Custos indiretos:

Impostos (ICMS, ISS, PIS, COFINS).
Encargos trabalhistas (quando serviço).
Margem de lucro.

C) Atenção especial ao DIFAL (ICMS diferencial de alíquota)

Para licitações fora do estado da sede da empresa, incluir o percentual do DIFAL na composição final.

ERROS MAIS COMUNS NA PROPOSTA

- ↳ Não observar **condições de entrega ou prazo**.
- ↳ Esquecer de incluir **marca e modelo do produto**.
- ↳ Digitar valores errados.
- ↳ Copiar proposta antiga sem atualizar o número do edital.
- ↳ Não incluir **impostos ou frete**.
- ↳ Falta de **assinatura digital ou carimbo da empresa**.
- ↳ Divergência entre **valor por extenso e valor numérico**.



Módulo 24: Proposta Comercial de Licitação

↳ **Estude o edital com atenção.**

Identifique exigências técnicas e fatores de desempate.

↳ **Use planilhas automáticas de composição de preço.**

↳ **Não reduza preços de forma arriscada.**

Margem muito baixa compromete execução e credibilidade.

Módulo 15: Noções Básicas de Recurso e Contrarrazão

Capacitar o participante a compreender **como funciona o direito de recorrer dentro do processo licitatório**, quando e como apresentar **recurso administrativo**, e como buscar a aplicação deste direito.

↳ **QUANDO CABE RECURSO ADMINISTRATIVO**

O licitante pode recorrer quando houver:

Inabilitação (fase de habilitação documental).

Desclassificação da proposta (fase de julgamento).

Julgamento do resultado (decisão final do pregoeiro ou comissão).

Aplicação de penalidade (advertência, multa, suspensão, impedimento).

↳ **ETAPAS DO DIREITO DE RECURSO (NO PREGÃO ELETRÔNICO)**

Intenção de recorrer:

Logo após o resultado, o sistema pergunta se o licitante deseja recorrer. Deve marcar “**sim**” imediatamente.



Módulo 15: Noções Básicas de Recurso e Contrarrazão

↳ Apresentação das razões:

Após manifestar intenção, o licitante tem **3 dias úteis** para apresentar suas razões recursais por escrito.

↳ Contrarrazões:

Os demais licitantes têm **3 dias úteis** para responder, apresentando suas contrarrazões.

↳ Análise e decisão:

O pregoeiro pode **reconsiderar a decisão ou encaminhar à autoridade superior** para julgamento final.

Módulo 16: Benefícios a Microempresas e Empresas de Pequeno Porte

Capacitar o participante a **compreender, aplicar e aproveitar corretamente os benefícios legais** destinados às **Micro e Pequenas Empresas** nas licitações públicas, assegurando igualdade de condições e vantagem competitiva legítima.

↳ Regularização Fiscal Tardia;

↳ Empate Ficto;

↳ Cotas Reservadas e Licitações Exclusiva,

↳ Subcontratação de MPE;

↳ Pagamento Preferencial;



Módulo 17: Erros mais comuns na licitação

A) ERROS ESTRUTURAIS

São aqueles que impedem o licitante de competir corretamente desde o início.

B) ERROS DOCUMENTAIS (HABILITAÇÃO)

Ocorrem quando o licitante falha em apresentar documentos ou informações exigidas pelo edital.

C) ERROS NA PROPOSTA COMERCIAL

Ocorrem na fase de **lançamento de preços e composição da proposta**.

Erros recorrentes:

D) ERROS PROCEDIMENTAIS

Relacionados ao **desconhecimento do rito da licitação**.

E) ERROS NA EXECUÇÃO CONTRATUAL

Acontecem **após vencer o certame**, e muitas vezes custam caro.

PARA PENSAR E REFLETIR:

“O edital não erra sozinho ele pune o despreparo.”

“Quem domina a lei evita 80% dos erros.”

“A pressa é a maior inimiga da fase de habilitação.”

“O bom licitante aprende com o erro dos outros.”



Módulo 17: Considerações Finais

Participar de uma licitação é mais do que vender para o governo. É fazer parte da engrenagem pública, onde o lucro anda junto com a responsabilidade social.

É entender que cada proposta, cada impugnação, cada recurso bem feito contribui para um país mais eficiente e transparente.”

MENSAGEM FINAL DO PROFESSOR UESLEY MEDEIROS

“Não existe licitante pequeno!

Existe o que se prepara, o que lê, o que entende o edital e o que cumpre contrato com seriedade.

Esse curso foi feito para quem acredita que a licitação é o caminho da prosperidade legítima.

A cada edital que você participa, você representa não só sua empresa, representa o avanço da gestão pública e a força da iniciativa privada.

“Seja aquele profissional que o órgão público quer contratar, não porque é o mais barato, mas porque é o mais preparado.”



O Certificado de Qualificação Profissional emitido pelos nossos cursos é **reconhecido em todo o território nacional**, simbolizando **credibilidade, competência e compromisso com a excelência**.

Cada treinamento é conduzido pelo **Professor e Consultor Uesley Sílvio Medeiros**, especialista com **33 anos de experiência prática em Licitações e Contratações Públicas**, amplamente reconhecido por unir **visão técnica, vivência de campo e uma abordagem didática diferenciada**.

Desde **2001**, já capacitamos **mais de 10 mil alunos em todo o Brasil**, formando profissionais e empresários preparados para enfrentar os desafios reais das licitações com cursos que unem **teoria sólida, prática aplicada e estratégia de resultados**.

Hoje, a Licitanews se consolida como **referência nacional** em:

- ◆ **Treinamentos de alto desempenho** voltados à prática licitatória e contratual;
- ◆ **Consultoria e assessoria técnica especializada**;
- ◆ **Inteligência e estratégia competitiva** no mercado governamental.

Essa trajetória nos posiciona entre os **principais agentes de capacitação e inovação** do país, comprometidos com a **profissionalização e o fortalecimento das empresas que atuam com o setor público**.

É com orgulho que anunciamos nossa **associação à Associação Brasileira de Educação a Distância (ABED)**, um **selo de qualidade e reconhecimento nacional**, que reforça nosso compromisso com a **inovação, acessibilidade e excelência pedagógica**.

Essa parceria reafirma o propósito da Licitanews: **oferecer ensino moderno, dinâmico e de alto nível**, alinhado às **melhores práticas de formação profissional do Brasil**.

“Nosso compromisso não é apenas ensinar licitação
é formar profissionais que atuem com técnica, estratégia e ética,





Professor Uesley Sílvio Medeiros

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

Com mais de **33 anos de experiência no universo das Licitações e Contratações Públicas**, Uesley Medeiros é reconhecido nacionalmente como **um dos maiores especialistas do país** em gestão estratégica de negócios governamentais. Consultor, educador e estrategista, construiu uma carreira sólida orientando empresas e profissionais a atuarem com **segurança jurídica, eficiência técnica e visão competitiva** nas relações com o setor público.

Sua trajetória é marcada por uma **vivência prática incomparável**, tendo conduzido **negociações que superam R\$ 10 bilhões em contratos públicos**, assessorando empresas de diferentes portes e segmentos.

Essa experiência real confere aos seus treinamentos **uma aplicabilidade imediata**, que vai muito além da teoria — conectando o conteúdo técnico à prática diária dos participantes.

Atualmente, é **CEO da Licitanews Consultoria** e **Diretor da Licitanews Serviços Administrativos e Jurídicos**, empresas de referência no segmento de inteligência e assessoria para licitantes.

É também **fundador do Licitagora** e do programa “**30 Minutos Licitação**”, iniciativas voltadas à **democratização do conhecimento sobre compras públicas**, com alcance crescente entre empresários, consultores e gestores públicos em todo o Brasil.

Na sala de aula, Professor Uesley Medeiros entrega **mais do que conteúdo**: oferece uma **metodologia dinâmica, acessível e estratégica**, transformando o conhecimento técnico em **ferramentas práticas de decisão e resultado**, capazes de aprimorar o desempenho individual e elevar o nível profissional de quem atua no mercado público.

Mensagem que representa sua missão:

“Ensinar licitação é ensinar estratégia.

Quem comprehende a lógica do setor público conquista espaço, resultados e credibilidade duradoura.”



Canal no YouTube – Licitanews Online

Sim. O Professor Uesley Medeiros é criador e apresentador do canal **Licitanews Online** no YouTube — um dos principais espaços de aprendizado sobre **Licitações e Contratações Públicas** no Brasil.

No canal, ele compartilha **vídeos educativos, análises práticas, comentários sobre jurisprudências, dicas estratégicas e orientações sobre como participar de licitações com segurança e competitividade**.

Com uma linguagem clara e objetiva, o canal se tornou **uma extensão natural dos cursos presenciais e online**, permitindo que empresários, servidores públicos e consultores acompanhem **atualizações, tendências e interpretações da legislação em tempo real**.

Acesse e inscreva-se:

www.youtube.com/c/licitanewsonline

Mensagem do professor:

“Meu objetivo é democratizar o conhecimento sobre licitação pública, transformando a burocracia em oportunidade e o edital em ferramenta de sucesso.”



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 experiência. 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 MUITOOOO... 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. Recomento a todos que puderem, que afaçam os cursos que ele oferece, pois é um momento ímpar 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.

Tulnê 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 está 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 partilhadas a cada encontro.

Edinildo Trindade



curso de
licitação
pública



Investimento

Valor integral do curso: R\$ 2.000,000

(dois mil reais)

**Condições especiais de pagamento:
Inscrições realizadas até o dia **24/11/2025****

A VISTA

**À vista (PIX ou transferência):
R\$ 1.500,00 (com desconto de 25%)**
(um mil e quinhentos reais)



**Cartão de crédito:
R\$ 1.800,00 (com desconto de 10%)**
(um mil e oitocentos reais)
06 (seis parcelas sem juros)

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

INSCRIÇÕES
ABERTAS



Link Oficial:

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



curso de
licitação
pública



Rede Social



uesleymedeiros



uesley.medeiros



@licitanews



@Licitanews



@licitanews



@licitanews

