Calhoun: The NPS Institutional Archive

DSpace Repository

Graduate School of International and Defense Studies (IDS) International Defense Acquisition Resource Management (IDARM) I

2013-03

International Defense Acquisition Resource Management Program / IDARM Resident Course Offerings Brochure / March 2013

Wright, Elisabeth; Adame, Brooke Love; Schwellenbach, Samantha

Monterey, California: Naval Postgraduate School

https://hdl.handle.net/10945/35698

Downloaded from NPS Archive: Calhoun

Calhoun is the Naval Postgraduate School's public access digital repository for research materials and institutional publications created by the NPS community. Calhoun is named for Professor of Mathematics Guy K. Calhoun, NPS's first appointed -- and published -- scholarly author.

Dudley Knox Library / Naval Postgraduate School
411 Dyer Road / 1 University Circle
Monterey, California USA 93943

http://www.nps.edu/library

El programa Internacional de Adquisiciones y Gestión de Recursos para la Defensa (IDARM) en la Escuela de Posgrado Naval en Monterey, California, ofrece una amplia gama de programas sobre la gestión de adquisiciones recursos para la defensa a nuestros países socios.

el Programa IDARM tiene la intención de fortalecer las relaciones democráticas y la cooperación de seguridad internacional a través de la educación sobre las adquisiciones, investigación y servicio profesional.

Las ofertas del programa IDARM cubre una amplia gama de temas en el campo de la adquisición y gestión de recursos, que incluyen:

- Gestión del programa de defensa
- Gestión de contratación/adquisiciones de defensa
- Gestión de logística de defensa

Profesores de la NPS desarrolan e imparte las ofertas del IDARM y cuentan con el respaldo de expertos en la materia con una amplia gama de experiencia profesional.

Las ofertas del programa IDARM se entregan a través de los Equipos Móviles de Educación (MET, por sus siglas en inglés), así como a través de cursos permanentes realizados en el campus de la Escuela de Postgrado Naval de Monterey. Los servicios del programas están diseñados para ajustarse a la estructura gubernamental y los procesos nacionales de adquisiciones en uso en el país anfitrión. Siempre se presta consideración específica sobre la forma en la cual los procesos de adquisiciones de defensa deben ser compatibles con la estrategia de seguridad nacional.

Todos los modelos combinan la lectura y ejercicios en grupo complementados con estudios de casos diseñados para resaltar los objetivos específicos de aprendizaje.

Los cursos para residentes y los cursos móviles cuentan con la certificación de E-IMET.

Programa IDARM
Escuela de Posgrado Naval
1635 Cunningham Road (Building 259), Room 119
Monterey, California, 93943 EE.UU.
Teléfono: + (831) 656-2049
Fax: + (831) 656-7680 o DSN: 756

Gerente del programa
Dra. Elisabeth Wright
E-mail: idarmmgmt@nps.edu

Analista financiero y del programa
Sra. Brooke Love Adame
Teléfono: + (831) 656-2415 o (831) 915-2448
E-mail: badame@nps.edu

Coordinadora del programa
Sra. Samantha Schwellenbach
Teléfono: + (831) 656-2049 o (831) 402-8411
E-mail: slschwel@nps.edu

Fechas de los cursos para residentes

Principios de Gestión de Adquisiciones de Defensa
MASL N.° P159200

21 de octubre al 1 de noviembre de 2013
3 al 14 de marzo de 2014
20 al 31 de octubre de 2014
2 al 13 Marzo de 2015

Costo: $ 5.350

Principios de Adquisiciones y Contrataciones de Defensa
MASL N.° P159202

4 al 15 de noviembre de 2013
17 al 28 de marzo de 2014
3 al 14 de noviembre de 2014
16-27 de marzo de 2015

Costo: $ 4.900

Negociaciones de Adquisiciones Internacionales de Defensa
MASL N.° P179069

18 al 27 de noviembre de 2013
17 al 26 de noviembre de 2014

Costo: $ 3.850

Nota: Los costos del curso son estimados y están sujetos a cambios.

Programa Internacional de Adquisiciones y Gestión de Recursos para la Defensa

Ofertas de cursos IDARM para residentes

Gestión de adquisiciones para la defensa
Compras y contrataciones
Negociaciones de Adquisiciones Internacionales de Defensa

Escuela de Estudios Internacionales de Posgrado
Escuela de Posgrado Naval
Monterey, California

Principios de Gestión de Adquisiciones de Defensa

MASL N.° P159200

Este curso provee a los participantes con una comprensión de los conceptos básicos, fundamentos y filosofías del proceso de gestión de adquisiciones para la defensa y la aplicación práctica de los métodos de gestión del programa dentro de este proceso para lograr los objetivos de seguridad internacional. El curso aborda las características y competencias de gestión, las políticas y técnicas de control, los métodos de análisis de sistemas, la gestión de riesgos y las inquietudes del área funcional.

Los temas del curso incluyen:

- Evolución y estado actual de las políticas de adquisiciones para la defensa y las prácticas de gestión en un entorno de defensa caracterizado por el control civil de las fuerzas armadas
- El ciclo de vida de la adquisición de sistemas
- La planificación estratégica y la ejecución
- La gestión comercial y financiera
- Disciplinas y actividades de gestión de adquisiciones entre usuarios y productores
- Ingeniería de sistemas
- Evaluación y definición de requisitos
- Compensaciones, planificación logística y apoyo durante el ciclo de vida del sistema
- Adquisición de software
- Prueba y evaluación
- La planificación, organización, dotación de personal, dirección y control de programas
- Gestión de la cadena de suministro

Los estudios de casos se utilizan durante todo el curso para analizar diversas cuestiones de adquisición y elaborar soluciones de gestión para una amplia variedad de temas de implementación de políticas de defensa y del programa.

Principios de Adquisiciones y Contrataciones de Defensa

MASL N.° P159202

El curso ofrece un análisis en profundidad de las políticas, procedimientos y mejores prácticas aplicables a todas las fases del proceso de compras y contrataciones. Durante el curso, se examinan las prácticas internacionales, que incluyen a los modelos de los EE.UU., la UE y la OTAN para las compras y contrataciones. El objetivo es permitir a los participantes de los cursos que entienda y apliquen, en la medida de lo posible, los principios de los sistemas de compras y contrataciones públicas eficientes y eficaces.

Los temas del curso incluyen:

- Transparencia
- Planificación de las compras, investigación de mercados
- Redacción y revisión de especificaciones de trabajo
- Políticas de competencia
- Elaborar pedidos de licitación
- Métodos de licitación
- Técnicas de evaluación
- Análisis de las propuestas técnicas y comerciales
- Administración/gestión de contratos
- Cierre de contratos

Además, el curso incluye análisis en profundidad del desarrollo y uso de sistemas de información y la creación y el mantenimiento de una fuerza de trabajo profesional de compras. También se incluye un estudio de los conceptos y prácticas relacionadas con las subastas en línea y la compra electrónica.

La programación consecuiva de los cursos que se ofrecen a residentes le otorga a los asistentes la posibilidad de asistir a uno, dos o la totalidad de los tres cursos.

Negociaciones de Adquisiciones Internacionales de Defensa

MASL N.° P179069

El curso se basa en la planificación y preparación para las negociaciones con un énfasis especial en la negociación de cuestiones complejas en un ambiente multicultural. Se llevan a cabo amplia negociaciones en la clase. Los participantes del curso aprenden su preferencia de estilo de negociación y cómo y cuándo adaptar sus estilos de negociación en función al comportamiento y los objetivos de las partes. Los principales objetivos del curso incluyen el desarrollo de una comprensión de las negociaciones interculturales, la familiarización de los participantes con un enfoque estructurado para la planificación y preparación para las negociaciones, y el aprendizaje y la aplicación de diversas estrategias y tácticas de negociación, y la comprensión de su uso situacional.

Los temas del curso incluyen:

- Técnicas de determinación de hechos
- Selección de los negociadores
- El uso de equipos en las negociaciones
- Estrategias y tácticas para las negociaciones efectivas
- Ética
- Metodologías analíticas
- Construcción de relaciones en las negociaciones
- El desarrollo de las posiciones de negociación, argumentos y contra argumentos
- Tiempo y ritmo
- Consideraciones culturales
- Barreras comunicativas e idiomáticas
- Finalización de la negociación
- Redacción, firma e implementación de los acuerdos de negociación

Un ejercicio de negociación de piedra angular multicultural se centra en el análisis de la información, la preparación de un plan formal de negociación, la planificación de las negociaciones, las negociaciones reales y la finalización de un acuerdo de negociación.