

### MASL N.º P179623

Este curso oferece uma revisão prática do processo de aquisição para defesa e gestão de contratos. O curso tem ênfase no planejamento de aquisições, gestão de contratos, negociação de contratos e no desenvolvimento e manutenção da responsabilização nos processos de aquisição. O curso aborda a importância do gerenciamento de risco durante todo o ciclo de vida da aquisição, focado nas fases pré e pós-adjudicação do contrato. As melhores práticas internacionais e as tendências globais são discutidas, com um foco sob medida nos desafios específicos e nas oportunidades existentes no contexto latino-americano. Ao final do curso, os participantes terão desenvolvido uma melhor compreensão dos conceitos fundamentais e dos desafios associados aos processos nacionais e globais de aquisição para defesa e à gestão de contratos.

#### Os tópicos do curso incluem:

- Planejamento de aquisições
- Gerenciamento de riscos
- Logística
- Competição e seleção de fornecedores
- Transparência, fraude e ética
- Negociações de contratos de defesa
- Gestão pós adjudicação de contrato
- Segurança e aquisição de defesa cibernética

Nota: Este curso é ministrado em espanhol com interpretação simultânea. Os materiais do curso serão fornecidos em inglês e espanhol.

A próxima edição de Princípios de Aquisição de Defesa e Gerenciamento de Contratos (MASL N.º P179623) ocorrerá de 4 a 15 de dezembro de 2017. O custo da matrícula é US\$ 8.960.

### Programa IDARM

Escola de Pós-Graduação da US Navy  
1635 Cunningham Road (Building 259), Room 119  
Monterey, California, 93943 USA

#### Gerente do Programa

Sra. Kathleen Peggar  
Tel: +1 (831) 402-8411  
Email: klpeggar@nps.edu

#### Professora Associada

Sra. Samantha Schwellenbach  
Tel: +1 (831) 656-2049 o (831) 402-8411  
Email: slschwel@nps.edu

#### Assistente de Pesquisa e Gerente Financeira

Sra. Brooke Love Adame  
Tel: +1 (831) 656-2415 o (831) 915-2448  
Email: badame@nps.edu

#### Futuros cursos Residentes (em Monterey, CA)

##### Princípios de Gestão de Aquisições para Defesa

MASL N.º P159200

16 - 27 outubro 2017

5 - 16 março 2018

15 - 26 outubro 2018

4 - 15 março 2019

Custo: US \$6.500

##### Princípios de Aquisições e Contratos para Defesa

MASL N.º P159202

30 outubro - 10 novembro 2017

19 - 30 março 2018

29 outubro - 9 novembro 2018

18 - 29 março 2019

Custo: US \$5.950

##### Negociações de Aquisições Internacionais para Defesa

MASL N.º P179069

13 - 22 novembro 2017

2 - 11 abril 2018

12 - 21 novembro 2018

1 - 10 abril 2019

Custo: US \$4.010

Os cursos residentes e os cursos móveis são certificados pela E-IMET.

Nota: Os custos dos cursos são estimados e estão sujeitos a alterações.

# PROGRAMA INTERNACIONAL DE GESTÃO DE RECURSOS DE AQUISIÇÕES PARA DEFESA

## CURSOS RESIDENTES (EM MONTEREY, CA)

Gestão de Aquisições para Defesa

Aquisições e Contratos para Defesa

Negociações de Aquisições Internacionais para Defesa

Em Língua Espanhola – Aquisição e Gestão de  
Contratos para Defes

Escola de Pós-Graduação em Estudos Internacionais

Escola de Pós-Graduação da US Navy

Monterey, Califórnia



### MASL N.º P159200

Este curso oferece uma compreensão dos conceitos, fundamentos e filosofias do processo de gestão de aquisições para defesa e a aplicação prática dos métodos de gestão de programas neste processo para se alcançar os objetivos internacionais de segurança. O curso aborda as características e competências pessoais de gestão, políticas e técnicas de controle, métodos de análise de sistemas, e gerenciamento de risco.

#### Os tópicos do curso incluem:

- Evolução e estado atual das políticas de aquisição para defesa e práticas de gestão no organismo de defesa caracterizado pelo controle civil da força militar
- Planejamento organização, direção e controle de programas e projetos
- Gestão organizacional e financeira
- Planejamento de requisitos baseados em capacidades
- Gerenciamento de riscos
- Planejamento e implementação logística
- Gestão da cadeia de suprimentos
- Gerenciamento de custos do ciclo de vida
- Estratégias para desenvolvimento e manutenção da responsabilização nos processos de aquisição

Serão usados estudos de caso ao longo do curso para analisar várias questões de aquisição e desenvolvimento de soluções para uma ampla variedade de questões que afetam a política de defesa e a execução do programa.

### MASL N.º P159202

Este curso oferece uma análise aprofundada das políticas, procedimentos e melhores práticas aplicáveis a todas as fases do processo de aquisição. Durante o curso, práticas internacionais, que incluem os EUA e outros modelos para contratação, serão discutidas. O objetivo é permitir aos participantes do curso entender e implementar, na medida do possível, princípios de sistemas de contratação eficiente e eficaz.

#### Os tópicos do curso incluem:

- Transparência, fraude e ética
- Políticas de compras
- Contratação de serviços
- Planejamento de aquisições; pesquisa de mercado
- Escrever e analisar especificações de trabalho
- Desenvolvimento de pedidos
- Seleção de fornecedores
- Técnicas de avaliação
- Análise de propostas técnicas e de preços
- Interpretação de contratos
- Administração e gestão de contratos
- Fechamento do contrato

Além disso, o curso inclui discussões sobre desenvolvimento e uso de relatórios criação e manutenção de um corpo profissional de aquisição para defesa.

*Os cursos residentes são programados em sequência para permitir aos participantes a opção de assistir a um, dois ou os três cursos de uma vez.*

### MASL N.º P179069

Este curso é focado no planejamento e preparação para negociações com ênfase especial na negociação de questões complexas nos contratos internacionais de armamento. Os participantes aprendem seu estilo preferencial de negociação e como e quando adaptar o seu estilo. Os principais objetivos do curso incluem a compreensão de aspectos multi-culturais e abordagens estruturadas de planejamento e preparo das negociações. Os participantes irão aprender e aplicar técnicas de negociação e as situações recomendadas para cada uma.

#### Os tópicos do curso incluem:

- Técnicas de recolha e apuração de fatos
- Seleção de negociadores
- Uso de equipes em negociações
- Estratégias e táticas para negociações eficazes
- Ética
- Metodologias analíticas
- Construção de relacionamento nas negociações
- Desenvolvimento de posições de negociação, argumentos e contra-argumentos
- Tempo e ritmo
- Considerações culturais
- Comunicação e barreiras linguísticas
- Conclusão da negociação
- Elaboração, assinatura e aplicação dos acordos negociados

Exercícios de negociação extensos focalizam a análise de informação, planejamento de negociações, preparação de um plano formal de negociação, negociações reais, e conclusão de um acordo de negociação.