

В рамках программы международного управления ресурсами оборонных закупок IDARM, предлагаемой мореходной школой последипломного образования, в г. Монтерей, Калифорния, предлагается широкий спектр программ управления оборонными закупками для стран-партнеров.

Программа IDARM введена для того, чтобы способствовать сотрудничеству в сфере демократических отношений и обеспечения безопасности на международном уровне, посредством приобретения знаний, образования, исследования, профессиональных услуг.

Программа IDARM предлагает большой выбор тем по управлению ресурсами и закупками, включая:

- Управление оборонной программой
- Заключение оборонных контрактов / управление закупками
- Управление оборонной логистикой

Предложения программы IDARM разработаны и преподаются персоналом факультета NPS и поддерживаются экспертами, работающими в данной сфере, имеющими значительный опыт в профессиональной сфере.

Обучение по программе IDARM проводится мобильными образовательными командами (MET), а также же посредством очных курсов обучения, которые проводятся в студенческом городке при мореходной школе последипломного обучения в Монтерей. Предложения в рамках программы разработаны таким образом, чтобы соответствовать правительственной структуре и процессам национальных закупок, которые используются определенной страной. Особое внимание уделяется процессам оборонных закупок, и тому, как они должны поддерживать стратегию национальной безопасности.

Все модели включают лекции и групповые упражнения, дополняемые ситуационными исследованиями, разработанными для того, чтобы выделить определенные цели обучения.

**Резидентских и мобильных курсы сертифицированы E-IMET.**

### **Программа IDARM**

Мореходная школа последипломного образования  
1635 Каннингем Роуд (Здание 259), Офис 119 (1635  
Cunningham Road (Building 259), Room 119)  
г. Монтерей, Калифорния, 93943 USA (США)  
Monterey, California, 93943 USA  
Телефон: + (831) 656-2049  
Факс: + (831) 656-7680 или DSN: 756

### **Менеджер программы**

**Г-жа К'тлин Пеггар**  
Электронный адрес: klpeggar@nps.edu

### **Координатор программы**

**Г-жа Саманта Швелленбах**  
Телефон: + (831) 656-2049 или (831) 402-8411  
Электронный адрес: slschwel@nps.edu

### **Аналитик программы и финансовый аналитик программы**

**Г-жа Брук Лав Адам**  
Телефон: + (831) 656-2415 или (831) 915-2448  
Электронный адрес: badame@nps.edu

### **Даты предстоящих очных курсов**

### **Принципы управления оборонными закупками**

**MASL # P159200**

**16 - 27 октября 2017                      5 - 16 марта 2018**

**15 - 26 октября 2018                      4 - 15 марта 2019**

**Стоимость: \$6,500**

### **Принципы закупки и заключения оборонных контрактов**

**MASL # P159202**

**30 октября - 10 ноября 2017    19 - 30 марта 2018**

**29 октября - 9 ноября 2018    18 - 29 марта 2019**

**Стоимость: \$5,950**

### **Ведение переговоров по международным оборонным закупкам**

**13 - 22 ноября 2017                      2 - 11 апреля 2018**

**12 - 21 ноября 2018                      1 - 10 апреля 2019**

**Стоимость: \$4,010**

*Примечание: Стоимость курсов может меняться.*

# **ПРОГРАММА МЕЖДУНАРОДНОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ ОБОРОННЫХ ЗАКУПОК**

## **ПРЕДЛОЖЕНИЯ В РАМКАХ ОЧНЫХ КУРСОВ IDARM**

Управление оборонным закупками

Закупки и заключение контрактов

Ведение переговоров по международным оборонным закупкам

**Школа международного обучения  
Мореходная школа последипломного  
образования  
г. Монтерей, Калифорния**



### MASL # P159200

Данный курс обеспечивает понимание основных понятий, принципов и философии процесса управления оборонными закупками, практическое применение методов управления оборонными закупками, практическое применение методов управления программами в рамках данного процесса для того, чтобы соответствовать целям международной безопасности. Курс охватывает характеристики и области компетенции управления, принципы и методы контроля, методы анализа систем, управление рисками, вопросы функционального назначения.

#### Темы курса охватывают следующее:

- Развитие и текущее состояние принципов оборонных закупок и практика управления в оборонной среде с точки зрения гражданского контроля над вооруженными силами.
- Жизненный цикл системы закупок
- Стратегическое планирование и внедрение
- Деловое администрирование и управление финансами
- Дисциплины и деятельность, связанные с управлением "пользователь-производитель"
- Разработка систем
- Оценка и определение требований
- Филиалы, логистическое планирование, поддержка во время жизненного цикла системы
- Приобретение программного обеспечения
- Тестирование и оценка
- Планирование, организация, подбор персонала, направление и контроль программы
- Организация снабжения

Ситуационные исследования применяются на протяжении всего курса в целях анализа различных вопросов закупки и административных решения для широкого ряда оборонных политик и вопросов исполнения программы.

### MASL # P159202

Курс предлагает тщательное изучение политик, процедур и лучших практик, применяемых

ко всем стадиям процесса закупок и подписания контрактов. Во время курса исследуются модели закупок и подписания контрактов, используемые в США, Европейском союзе и НАТО. Цель - дать возможность слушателям курса понять и

применять, насколько это возможно, принципы эффективных систем закупки и заключения контрактов.

#### Темы курса охватывают следующее:

- Прозрачность
- Планирование закупок; изучение рынка
- Подготовка и рассмотрение технических заданий
- Конкурентная политика
- Подготовка проведения тендера
- Методы проведения тендера
- Методы оценки
- Анализ технических и ценовых предложений
- Контроль за исполнением / сопровождение контрактов
- Закрытие контрактов

В добавок, курс включает в себя подробные обсуждения развития и использования систем

отчета, а также создание и поддержание постоянной профессиональной

рабочей команды по закупкам. Изучение понятий и методов, относящихся к проведению онлайн аукционов и электронных закупок.

Расписание резидентских курсов составлено таким образом, чтобы они следовали один за другим, чтобы позволить присутствующим посещать один, два, либо все три курса.

### MASL # P179069

Предложение в рамках данной программы акцентирует внимание на планировании и подготовке переговоров со специальным акцентом на переговоры по комплексным вопросам в мульти-культурной среде. Проводятся расширенные переговоры в классе. Участники учатся своему стилю вести переговоры, учатся как и когда необходимо применить их стиль, учитывая поведение и задачи сторон. Основными целями курса являются: разработка и понимание ведения межкультурных переговоров, ознакомление участников курса со структурированным подходом к планированию переговоров и подготовке к переговорам, изучение и использование различных стратегий и тактик ведения переговоров и понимание их ситуативного использования.

#### Темы курса охватывают:

- Технологии обнаружения фактов
- Выбор способа ведения переговоров
- Использование команд при ведении переговоров
- Стратегии и тактики ведения эффективных переговоров
- Этика
- Аналитические методики
- Построение отношений во время переговоров
- Разработка позиций переговоров, аргументов и контр-аргументов
- Время и место
- Культурные особенности
- Коммуникационные и языковые барьеры
- Завершение переговоров
- Разработка эскиза, подписание, вступление в силу соглашений, достигнутых в ходе переговоров

краеугольный камень в ведении международных переговоров - это анализ информации, подготовка формального плана переговоров, планирование переговоров, сами переговоры и завершение переговоров подписание соглашения.