

# Escuela de Guerra Naval

## Centro de Educación Continua

# ACTIVIDADES DE CAPACITACION AÑO 2010

### Curso: **MEDIACION**

Objetivos: Un proceso reactivo de gestión de conflictos por el cual, las partes buscan la asistencia o aceptan el ofrecimiento de ayuda de un individuo, grupo u organización, para cambiar su comportamiento, solucionar su conflicto o resolver su problema, sin recurrir a la violencia física o invocar la participación de la ley

**Duración:** 20 horas

**Horario:** 14:00 a 17:00

**Fecha:** 03/V/2010 a 14/V/2010

**Docentes:** Prof. Samuel Borensztein, Ec.  
Concepcion Rada.

### Curso: **TALLER DE NEGOCIACION**

Objetivos: Este taller tiene como objetivo dar énfasis a las relaciones e negociación entre los miembros de una organización. Los participantes serán capaces de identificar, analizar y actuar en situaciones de negociación de una manera efectiva, aplicando los principios aprendidos.

**Duración:** 20 horas

**Horario:** 14:00 a 17:00

**Fecha:** 21/VI/2010 a 25/VI/2010

**Docente:** Lic. Leonel Groisman.

### Curso: **RETORICA ORATORIA Y DISCURSO.**

Objetivos: El curso procura brindar al alumno, una propuesta eminentemente practica consistente en una relación progresiva de ejercicios tendientes a racionalizar la comunicación, perfeccionar la escritura, educar la voz, la expresividad dramática y los gestos. Al finalizar el curso el alumno será capaz de controlar su expresión escrita y oral, y poder dominar la s distintas partes que la componen. Asimismo, podrá identificar las características retóricas, estructurales y conceptuales del discurso político, controversial y sus diferencias con el discurso institucional, comprendiendo como operan los distintos recursos expresivos y lógicos en el propósito de suscitar convicción en los destinatarios.

**Duración:** 20 horas

**Horario:** 09:00 a 12:15

**Fecha:** 01/VI/2010 a 29/VII/2010

**Docente:** Periodista Rodolfo M. Fattorusso.

### Curso: **GESTION DE COMUNICACIÓN DE CRISIS**

Objetivos: El curso procura concienciar al Alumno que hay conceptos, herramientas y estructuras disponibles para tratar cualquier situación de crisis. Por lo tanto, es absolutamente imprescindible para toda Organización, tener planes perfectamente delineados y personal entrenado para abordar con eficacia tales situaciones, que se ven amenazadas constantemente por el crecimiento del enfoque de los medios de comunicación, el gobierno, la política y la opinión publica. Al finalizar el curso, el alumno estará en condiciones de conocer las herramientas apropiadas para plantear y esbozar un plan de comunicación de crisis, así como, tomar las acciones pertinentes a ser implementadas ante una situación de crisis real.

**Duración:** 20 horas

**Horario:** 09:00 a 12:15

**Fecha:** 01/VI/2010 a 29/VII/2010

**Docente:** Periodista Yuri Gramajo.

### Curso: **NEGOCIACION**

Objetivos: Aumentar la percepción del proceso de la negociación y de las habilidades personales para manejarlo en forma efectiva. Presentar la Metodología de Negociación, como una propuesta aplicable a nuestro medio y explicar sus fundamentos y aplicación practica para conducir una negociación hacia un resultado exitoso. Situar al alumno en el contexto específico de sus negociaciones, mostrar y practicar a través de dinámicas y casos de negociación, las técnicas propuestas. Aplicar estas técnicas para preparar, conducir y evaluar una negociación

**Duración:** 20 horas

**Horario:** 14:00 a 17:00

**Fecha:** 14/VI/2010 18/VI/2010

**Docente:** Lic. Haydé Rodríguez, Cont. Graciela Viera.

### Curso: **FUNDAMENTOS DE COMUNICACIÓN SOCIAL**

Objetivos: Brindar al alumno, una visión de conjunto del sistema de medios masivos de comunicación en el contexto de una sociedad democrática y de mercado. Así, desde la perspectiva de la complejidad, pone en dialogo la comunicación social con los sistemas Político, económico, social y cultural.

**Duración:** 60 horas

**Horario:** 09:00 a 12:15

**Fecha:** 01/VI/2010 – 29/VII/2010

**Docente:** Dr. Enrique Rebollo, Periodista Yuri Gramajo

### Curso: **ADMINISTRACION MODERNA**

#### **ESCUELA DE GUERRA NAVAL**

Objetivos: El curso se desarrolla utilizando el denominado Método del Caso, a través del cual se enfrenta al participante a una situación problema que debe resolver. Cada caso contribuye no solo a desarrollar habilidades en cuanto a la toma de decisiones sino que además, en virtud de su temática, permite analizar distintos aspectos de la gestión empresarial bajo un enfoque gerencial

**Duración:** 72oras

**Horario:** 0900 a 14:00

**Fecha:** 30/VIII/2010 – 22/X/2010

**Docente:**CF (CG) Esteban BERON, CF (CG) José RUIZ, Ing. Eduardo RIOS



*Con el fin de contribuir*

*en el proceso de mejora continua en la Enseñanza de la Escuela de Guerra Naval y de cumplir con los objetivos coyunturales y permanentes planteados por la Dirección, el Departamento de Educación Continua de la División Enseñanza se encuentra abocado a la implementación de los Cursos de Capacitación Profesional según el Plan de Estudio vigente.*

*Los cursos del Centro de Educación Continua, están dirigidos a los Señores Oficiales de la Armada Nacional y público en general civil interesado que cumplan con los requisitos de inscripción.-*

*A los efectos de facilitar la concurrencia de los Señores Oficiales, el Mando Naval ha autorizado la concurrencia a los mismos de civil (Sport formal).*