

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

|                               |                                       |
|-------------------------------|---------------------------------------|
| 1.1. Instituția de învățământ | Universitatea „1 Decembrie 1918”      |
| 1.2. Facultatea               | Științe Economice                     |
| 1.3. Departamentul            | Administrarea Afacerilor și Marketing |
| 1.4. Domeniul de studii       | Administrarea Afacerilor              |
| 1.5. Ciclul de studii         | Licență                               |
| 1.6. Programul de studii      | Administrarea Afacerilor              |

### 2. Date despre disciplină

|                                       |                                      |   |          |
|---------------------------------------|--------------------------------------|---|----------|
| 2.1. Denumirea disciplinei            | <i>Tehnica negocierii afacerilor</i> | 2.2. Cod disciplină   | AA 213   |
| 2.3. Titularul activității de curs    | Dragoș Larisa                        |   |          |
| 2.4. Titularul activității de seminar | Mihalache Silvia                     |   |          |
| 2.5. Anul de studiu                   | <b>II</b>                            | 2.6. Semestrul  | <b>I</b> |
| 2.7. Tipul de evaluare                | <b>E</b>                             | 2.8. Regimul disciplinei (O – obligatorie, Op – opțională, F – facultativă) | <b>O</b> |

### 3. Timpul total estimat

|  |           |                     |           |                        |           |
|--|-----------|---------------------|-----------|------------------------|-----------|
| 3.1. Numar ore pe saptamana  | <b>3</b>  | din care: 3.2. curs | <b>2</b>  | 3.3. seminar           | <b>1</b>  |
| 3.4. Total ore din planul de învățământ  | <b>42</b> | din care: 3.5. curs | <b>28</b> | 3.6. seminar/laborator | <b>14</b> |
| Distribuția fondului de timp   |           |                     |           |                        | ore       |
| Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe                                    |           |                     |           |                        | <b>30</b> |
| Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren |           |                     |           |                        | <b>27</b> |
| Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri                          |           |                     |           |                        | <b>37</b> |
| Tutoriat   |           |                     |           |                        | -         |
| Examinări  |           |                     |           |                        | <b>2</b>  |
| Alte activități .....  |           |                     |           |                        | -         |

|  |           |
|--|-----------|
| 3.7 Total ore studiu individual        | <b>96</b> |
| 3.8 Total ore din planul de învățământ | <b>42</b> |
| 3.9 Total ore pe semestru              | 138       |
| 3.10 Numărul de credite                | <b>4</b>  |

### 4. Precondiții (acolo unde este cazul)

|                    |                               |
|--------------------|-------------------------------|
| 4.1. de curriculum | <i>1. Management – AA 114</i> |
| 4.2. de competențe |                               |

### 5. Condiții (acolo unde este cazul)

|  |  |
|--|--|
| 5.1. de desfășurare a cursului                   | <i>Sala dotată cu videoproiector</i>       |
| 5.2. de desfășurarea a seminarului/laboratorului | <i>Sala dotată cu videoproiector/tablă</i> |

### 6. Competențe specifice acumulate

|                                |   |
|--------------------------------|---|
| <b>Competențe profesionale</b> | <p>C1. Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale domeniului și ale ariei de specializare; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională</p> <p>C1.1. Descrierea paradigmelor, conceptelor și teoriilor economice privind influența mediului extern asupra întreprinderii/ organizației</p> <p>C2.1. Identificarea conceptelor și teoriilor economice asociate întreprinderii/ organizației</p> <p>C3.1. Identificarea implicațiilor economice asociate funcționării și administrării unei subdiviziuni a întreprinderii/ organizației</p> <p>C4.1. Identificarea și descrierea conceptelor de planificare, organizare, coordonare și control al activității resurselor umane</p> <p>C5.1. Descrierea conceptelor, teoriilor și metodologiilor de administrare a bazelor de date specifice administrării afacerilor</p> <p>C2. Utilizarea cunoștințelor de bază pentru explicarea și interpretarea unor variate tipuri de concepte, situații, procese, proiecte etc. asociate domeniului</p> <p>C1.2. Explicarea și interpretarea relației de influență economică exercitată de mediul extern asupra întreprinderii/ organizației</p> <p>C2.2. Explicarea și interpretarea relațiilor dintre entitățile întreprinderii/ organizației</p> <p>C3.2. Explicarea și interpretarea implicațiilor economice și sociale asociate funcționării și administrării unei subdiviziuni a întreprinderii/ organizației</p> <p>C4.2. Explicarea și interpretarea conceptelor de planificare, organizare, coordonare și control al activității resurselor umane din domeniul administrării afacerilor</p> <p>C5.2. Explicarea și interpretarea cantitativă și calitativă a informațiilor extrase din baze de date</p> <p>C3. Aplicarea unor principii și metode de bază pentru rezolvarea de probleme/situații bine definite, tipice domeniului în condiții de asistență calificată</p> <p>C1.3. Aplicarea instrumentarului adecvat pentru analiza relației de influență exercitată de mediul extern asupra întreprinderii/ organizației</p> <p>C2.3. Aplicarea instrumentarului adecvat pentru rezolvarea unei probleme vizând relațiile dintre subdiviziunile întreprinderii/ organizației</p> <p>C3.3. Aplicarea instrumentarului specific pentru analiza funcționării unei subdiviziuni a întreprinderii/ organizației</p> <p>C4.3. Rezolvarea de probleme/ situații specifice resurselor umane: recrutare, selecție, motivare, salarizare, orarul de muncă., formare.</p> <p>C5.3. Aplicarea instrumentarului adecvat de analiză a datelor specifice administrării afacerilor</p> <p>C5. Elaborarea de proiecte profesionale cu utilizarea unor principii și metode consacrate în domeniu</p> <p>C1.5. Elaborarea unui proiect de cercetare a relației de influență economică exercitată de mediul extern asupra întreprinderii/ organizației</p> <p>C2.5. Elaborarea unei analize privind relațiile cu implicații economice dintre subdiviziunile întreprinderii/ organizației</p> <p>C3.5. Elaborarea unui studiu privind funcționarea și administrarea unei subdiviziuni a întreprinderii/ organizației</p> <p>C4.5. Fundamentarea de proiecte de recrutare, selecție, motivare, salarizare a resursei umane din domeniul administrării afacerilor</p> <p>C5.5. Elaborarea unui proiect de cercetare asociat administrării afacerilor, utilizând baze de date specifice</p> |
|--------------------------------|---|

## 7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor specifice acumulate)

|                                       |   |
|---------------------------------------|---|
| 7.1 Obiectivul general al disciplinei | <i>Dezvoltarea capacității studentului de a utiliza tacticile și tehnicile de negociere.</i>  |
| 7.2 Obiectivele specifice             | <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Transmiterea la studenți a fundamentelor teoretice și metodologice ale negocierii în domeniul afacerilor</i></li> <li>- <i>Prezentarea noțiunilor, relațiilor, tehnicilor și procedeeleor specifice negocierii afacerilor</i></li> <li>- <i>Identificarea și exersarea capacității de negociere în sfera comercială.</i></li> </ul> |

## 8. Conținuturi

| 8.1 Curs                                  | Metode de predare          | Observații |
|---|----------------------------|------------|
| 1. Negocierea – formă de comunicare       | <i>Prelegere, discutii</i> | 4 ore      |
| 2. Strategii de negociere                 | <i>Prelegere, discutii</i> | 4 ore      |
| 3. Tactici de negociere                   | <i>Prelegere, discutii</i> | 4 ore      |
| 4. Contracararea tacticilor de manipulare | <i>Prelegere, discutii</i> | 2 ore      |
| 5. Tehnici de negociere                   | <i>Prelegere, discutii</i> | 4 ore      |
| 6. Comunicarea non-verbală                | <i>Prelegere, discutii</i> | 2 ore      |
| 7. Negocierile internaționale             | <i>Prelegere, discutii</i> | 4 ore      |
| 8. Stiluri internaționale de negociere    | <i>Prelegere, discutii</i> | 4 ore      |

|   |   |  |
|---|---|--|
|   |   |  |
| <b>8.2 Bibliografie</b>   |   |  |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Alexe C., <i>Teoria comunicării și negocierii</i>, Note de curs, Universitatea București, 2008</li> <li>2. Cornelius, H., Faire, Sh., <i>Știința rezolvării conflictelor</i>, Editura Știință &amp; Tehnică, București, 1996</li> <li>3. Curry, J.E., <i>Negocieri internaționale de afaceri</i>, Editura Teora, București, 2000</li> <li>4. Deac, I., <i>Introducere în teoria negocierii</i>, Editura Paideia, București, 2002</li> <li>5. Georgescu, T., Caraiani, Gh., <i>Managementul negocierii afacerilor, uzanțe – protocol</i>, Editura Lumina Lex, 1999</li> <li>6. Hiltrop, J.-M., Udall, Sheila, <i>Arta negocierii</i>, Editura Teora, București, 1999</li> <li>7. Kennedy, G., <i>Negocierea perfectă</i>, Editura Național, București, 1998</li> <li>8. Malița, M., <i>Teoria și practica negocierilor</i>, Editura Politică, București, 1972</li> <li>9. Mecu, Gh., <i>Tehnica negocierii în afaceri</i>, Editura Genicod, București, 2001</li> <li>10. Pistol, Gh., Pistol, Luminița, <i>Negocieri comerciale – uzanțe și protocol</i>, Editura Tribuna Economică, București, 2000</li> <li>11. Popa, I. (coord.), <i>Tranzacții comerciale internaționale</i>, Editura Economică, București, 1997</li> <li>12. Popa, I., <i>Negocierea comercială internațională</i>, Editura Economică, București, 2006</li> <li>13. Prutianu, Șt., <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri</i>, vol.I, Editura Polirom, Iași, 2000</li> <li>14. Prutianu, Șt., <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri</i>, vol.II, Editura Polirom, Iași, 2000</li> <li>15. Schelling, Th. C., <i>Strategia conflictului</i>, Editura Integral, București, 2000</li> <li>16. Scott, B., <i>Arta negocierii</i>, Editura Tehnică, București, 1996</li> <li>17. Shell, R., G., <i>Strategii de negociere pentru oamenii rezonabili</i>, Editura Codecs, București, 2005</li> <li>18. Thompson, Leigh, <i>Mintea și inima negociatorului, Manual complet de negociere</i>, Editura Meteor Press, București, 2006</li> </ol> |   |  |
| <b>Seminar-laborator</b>  |   |  |
| <b>1. Negocierea, formă de comunicare</b>   | Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol |  |
| <b>2. Strategii de negociere</b>  | Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol |  |
| <b>3. Tactici de negociere</b>  | Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol |  |
| <b>4. Tactici de manipulare în afaceri</b>  | Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol |  |
| <b>5. Tehnici de negociere</b>  | Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol |  |
| <b>6. Comunicarea non-verbală</b>   | Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol |  |
| <b>7. Negocieri și stiluri internaționale de negociere</b>  | Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol |  |
| <b>Bibliografie</b>   |   |  |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Alexe C., <i>Teoria comunicării și negocierii</i>, Note de curs, Universitatea București, 2008</li> <li>2. Cornelius, H., Faire, Sh., <i>Știința rezolvării conflictelor</i>, Editura Știință &amp; Tehnică, București, 1996</li> <li>3. Curry, J.E., <i>Negocieri internaționale de afaceri</i>, Editura Teora, București, 2000</li> <li>4. Deac, I., <i>Introducere în teoria negocierii</i>, Editura Paideia, București, 2002</li> <li>5. Georgescu, T., Caraiani, Gh., <i>Managementul negocierii afacerilor, uzanțe – protocol</i>, Editura Lumina Lex, 1999</li> <li>6. Hiltrop, J.-M., Udall, Sheila, <i>Arta negocierii</i>, Editura Teora, București, 1999</li> <li>7. Kennedy, G., <i>Negocierea perfectă</i>, Editura Național, București, 1998</li> <li>8. Malița, M., <i>Teoria și practica negocierilor</i>, Editura Politică, București, 1972</li> <li>9. Mecu, Gh., <i>Tehnica negocierii în afaceri</i>, Editura Genicod, București, 2001</li> <li>10. Pistol, Gh., Pistol, Luminița, <i>Negocieri comerciale – uzanțe și protocol</i>, Editura Tribuna Economică, București, 2000</li> <li>11. Popa, I. (coord.), <i>Tranzacții comerciale internaționale</i>, Editura Economică, București, 1997</li> <li>12. Popa, I., <i>Negocierea comercială internațională</i>, Editura Economică, București, 2006</li> <li>13. Prutianu, Șt., <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri</i>, vol.I, Editura Polirom, Iași, 2000</li> <li>14. Prutianu, Șt., <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri</i>, vol.II, Editura Polirom, Iași, 2000</li> <li>15. Schelling, Th. C., <i>Strategia conflictului</i>, Editura Integral, București, 2000</li> <li>16. Scott, B., <i>Arta negocierii</i>, Editura Tehnică, București, 1996</li> <li>17. Shell, R., G., <i>Strategii de negociere pentru oamenii rezonabili</i>, Editura Codecs, București, 2005</li> <li>18. Thompson, Leigh, <i>Mintea și inima negociatorului, Manual complet de negociere</i>, Editura Meteor Press, București, 2006</li> </ol> |   |  |

**9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului**

*Conținuturile disciplinei sunt adaptate la cadrul legislativ actual și poate contribui la formarea deprinderilor de negociere. Disciplina raspunde necesităților practice actuale ale angajatorilor.*

**10. Evaluare**

| Tip activitate   | 10.1 Criterii de evaluare | 10.2 metode de evaluare  | 10.3 Pondere din nota finală |
|--|---------------------------|--------------------------|------------------------------|
| 10.4 Curs  | <i>Examen</i>             | <i>Examen scris</i>      | 70%                          |
|  | -                         | -                        | -                            |
| 10.5 Seminar/laborator   | <i>Examen</i>             | <i>Proiect aplicativ</i> | 30%                          |
|  | -                         | -                        | -                            |
| 10.6 Standard minim de performanță:  |                           |                          |                              |
| C1. Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale domeniului și ale ariei de specializare; utilizarea lor adecvată în activitate profesională |                           |                          |                              |

Data completării

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

01.10.2016

Conf.univ.dr. Dragolea Larisa

dr. Pîrvu Lucian

Data avizării în departament

Semnătura director de departament

3.10.2016

Conf.univ.dr. Gavrilă Paven Ionela