

## 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	Marketing
1.5. Ciclul de studii	Licență
1.6. Programul de studii	Marketing

### 2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	<i>Tehnica negocierii afacerilor</i>	2.2. Cod disciplină	Mk220
2.3. Titularul activității de curs	Dragoalea 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>3</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/tabla</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, vol.I</i>, Editura Polirom, Iași, 2000</li> <li>14. Prutianu, Șt., <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri, vol.II</i>, 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, vol.I</i>, Editura Polirom, Iași, 2000</li> <li>14. Prutianu, Șt., <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri, vol.II</i>, 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