

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia
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 / Calificarea	Administrarea Afacerilor / 242102 Specialist îmbunătățire procese, 242104 Responsabil proces, 242110 Specialist în planificarea, controlul și raportarea performanței economice.
1.7. Forma de învățământ	ID

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei		Tehnica Negocierii Afacerilor			Codul disciplinei	AA 213			
2.2. Titularul activităților de curs				Dragolea Larisa-Loredana					
2.3. Titularul activităților de seminar / laborator / proiect				Dragolea Larisa-Loredana					
2.4. Anul de studiu	II	2.5. Semestrul	I	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	Conținut	DS	
							Obligativitate	DA	

3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1. Număr de ore pe săptămână – forma cu frecvență	3	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/ laborator/ proiect	1
3.4. Total ore pe semestru – forma ID /	100	din care: 3.5. SI = Nr.total ore (Cr x 25) – (AT+TC+AA) [pentru IFR, SI = ST + SF]	86	3.6. 14 ore	14
Distribuția fondului de timp (se detaliază punctul 3.5. SI = 3.5.1+3.5.2.+3.5.3+3.5.4.+3.5.5+3.5.6.)					ore
3.5.1. Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe – nr. ore SI					60
3.5.2. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					
3.5.3. Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri (mai mare sau egal cu nr. total ore pentru teme de control din calendarul disciplinei)					20
3.5.4.Tutoriat [consiliere profesională]					2
3.5.5.Examinări					2
3.5.6. Alte activități [de ex., comunicare bidirecțională cu titularul de disciplină / tutorele]					2
3.7. Total ore studiu individual					86
3.8. Total ore pe semestru					100
3.9. Numărul de credite					4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	Management AA 121
4.2. de competențe	C1.1. Descrierea paradigmelor, conceptelor și teoriilor economice privind influența mediului extern asupra întreprinderii/ organizației; C2.1. Identificarea conceptelor și teoriilor economice asociate întreprinderii/ organizației; C3.1. Identificarea implicațiilor economice asociate funcționării și administrării unei subdiviziuni a întreprinderii/ organizației;

	C4.1. Identificarea și descrierea conceptelor de planificare, organizare, coordonare și control al activității resurselor umane; C5.1. Descrierea conceptelor, teoriilor și metodologiilor de administrare a bazelor de date specifice administrării afacerilor.
--	---

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	<i>Este recomandabil să se parcurgă următoarea disciplină din anul anterior: Management</i>
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului/ proiectului	<i>Participarea la seminarii și încărcarea proiectelor pe Platformă</i>

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	1. Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale domeniului și ale ariei de specializare; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională 2. Utilizarea cunoștințelor de bază pentru explicarea și interpretarea unor variate tipuri de concepte, situații, procese, proiecte etc. asociate domeniului 3. Aplicarea unor principii și metode de bază pentru rezolvarea de probleme/situații bine definite, tipice domeniului în condiții de asistență calificată 5. Elaborarea de proiecte profesionale cu utilizarea unor principii și metode consacrate în domeniu.
Competențe transversale	Aplicarea principiilor, normelor și valorilor de etică profesională în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă; Soluționarea în timp real, în condiții de asistență calificată, a unei probleme reale/ipotetice de la locul de muncă, respectând normele deontologiei profesionale; Realizarea unei lucrări/unui proiect, asumând cu responsabilitate sarcini specifice rolului într-o echipă plurispecializată.

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

7.1. Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea capacității studentului de a utiliza tacticile și tehnicile de negociere.
7.2. Obiectivele specifice	Transmiterea la studenți a fundamentelor teoretice și metodologice ale negocierii în domeniul afacerilor Prezentarea noțiunilor, relațiilor, tehnicilor și procedeele specifice negocierii afacerilor Identificarea și exersarea capacității de negociere în sfera comercială.

8. Conținuturi

8.1. SI	Metode de predare	Observații
1. Negocierea – formă de comunicare	Utilizare manual ID, utilizare platforma, corespondenta, discuții, argumentări și exemplificări	12,5% SI
2. Strategii de negociere	Utilizare manual ID, utilizare platforma, corespondenta, discuții, argumentări și exemplificări	12,5% SI
3. Tactici de negociere	Utilizare manual ID, utilizare platforma, corespondenta, discuții, argumentări și exemplificări	12,5% SI
4. Contracurarea tacticilor de manipulare	Utilizare manual ID, utilizare platforma, corespondenta, discuții, argumentări și exemplificări	12,5% SI
5. Tehnici de negociere	Utilizare manual ID, utilizare platforma, corespondenta, discuții, argumentări și exemplificări	12,5% SI
6. Comunicarea non-verbală	Utilizare manual ID, utilizare platforma, corespondenta, discuții, argumentări și exemplificări	12,5% SI
7. Negocierile internaționale	Utilizare manual ID, utilizare platforma, corespondenta, discuții, argumentări și exemplificări	12,5% SI
8. Stiluri internaționale de negociere	Utilizare manual ID, utilizare platforma, corespondenta, discuții, argumentări și exemplificări	12,5% SI

Bibliografie:

1. Botezat, Elena Aurelia; DOBRESU, Emilian M.; TOMESCU, Mirela DICTIONAR DE COMUNICARE, NEGOCIERE SI MEDIERE, Ed. C.H. BEK, București, 2007;
2. Dragolea Larisa, Tehnica negocierii afacerilor, Suport de curs (format tipărit), Centrul IDFR –Tipografia Universității „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia, 2019;
3. Popa Ioan, TRANZACTII DE COMERT EXTERIOR: NEGOCIERE, CONTRACTARE, DERULARE, Ed. Economica, București, 2002;
4. Prutianu Stefan., TRATAT DE COMUNICARE SI NEGOCIERE IN AFACERI, Ed. Polirom, Iași, 2008;
5. Prutianu, Șt., *Manual de comunicare și negociere în afaceri*, vol.I, Editura Polirom, Iași, 2000;
6. Prutianu, Șt., *Manual de comunicare și negociere în afaceri*, vol.II, Editura Polirom, Iași, 2000;
7. Schelling, Th. C., *Strategia conflictului*, Editura Integral, București, 2000;
8. Shell, R., G., *Strategii de negociere pentru oamenii rezonabili*, Editura Codecs, București, 2005;
9. Stimec Arnaud, *Negocierea*, Ed. C.H. BECK, București, 2011;

Thompson, Leigh, *Mintea și inima negociatorului*, Manual complet de negociere, Editura Meteor Press, București, 2006.

8.2. AT 1	Metode de predare-învățare	Observații
Negocierea – formă de comunicare	Discuții	Testul de autoevaluare I - în suportul de curs, la finalul Modulului I. Bibliografie minimală: 1 (vezi lista) - 4 ore

Bibliografie:

1. Dragolea Larisa, Tehnica negocierii afacerilor, Suport de curs (format tipărit), Centrul IDFR –Tipografia Universității „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia, 2019;
2. Prutianu Stefan., TRATAT DE COMUNICARE SI NEGOCIERE IN AFACERI, Ed. Polirom, Iași, 2008;

8.2. AT 2

Discuții

2ore

Testul de autoevaluare I - în suportul de curs, la finalul Modulului I.

Bibliografie minimală: 1 (vezi lista)

Tactici de negociere

Bibliografie:

1. Dragolea Larisa, Tehnica negocierii afacerilor, Suport de curs (format tipărit), Centrul IDFR –Tipografia Universității „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia, 2019;
2. Prutianu Stefan., TRATAT DE COMUNICARE SI NEGOCIERE IN AFACERI, Ed. Polirom, Iași, 2008;

8.3. TC	Metode de transmitere a informației	Observații
TC1. Tema de control aferentă unităților de învățare 1-4	Platforma Moodle	5 ore
TC2. Tema de control aferentă unităților de învățare 5-8	Platforma Moodle	5 ore
Bibliografie: - identică cu cea menționată pentru orele SI - orice altă sursă bibliografică care răspunde tematicii de AT.		

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

Conținuturile disciplinei sunt adaptate la cadrul legislativ actual și poate contribui la formarea deprinderilor a opera cu instrumentele specifice domeniului. 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. SI (curs)	Evaluarea cunoștințelor acumulate	Examen scris	80%
10.5. TC / AA / ST / L / P	Rezolvarea 100% a temelor încărcate pe platformă	Elaborare proiecte	20%
10.6. Standard minim de performanță: promovarea testului scris și obținerea notei minime 5.			

Coordonator de disciplină
Conf.univ.dr. Dragolea Larisa-Loredana.

Tutore de disciplină
Conf.univ.dr. Dragolea Larisa-Loredana

Data

10.09.2019

Responsabil de studii ID/IFR,