

FIȘA DISCIPLINEI

Anul universitar 2022-2023

Anul de studiu II / Semestrul I

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*	Marketing

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Tehnica Negocierii Afacerilor		2.2. Cod disciplină	MK 218			
2.3. Titularul activității de curs	Dragoș Larisa-Loredana						
2.4. Titularul activității de seminar / laborator	Nichita Anca						
2.5. Anul de studiu	II	2.6. Semestrul	I	2.7. Tipul de evaluare (E/C/VP)	E	2.8. Regimul disciplinei (O – obligatorie, Op – opțională, F – facultativă)	
						O	O

3. Timpul total estimat

3.1. Numar ore pe saptamana	3	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/laborator	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. curs	28	3.6. seminar/laborator	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					15
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					9
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					7
Tutoriat					-
Examinări					2
Alte activități					-

3.7 Total ore studiu individual	33
3.9 Total ore pe semestru	75
3.10 Numărul de credite**	3

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	Management – MK 121
4.2. de competențe	

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Sala dotată cu videoproiector
5.2. de desfășurarea a seminarului/laboratorului	Sala dotată cu videoproiector/tablă

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C5 Utilizarea tehnicilor de vânzare C5.1 Definirea tehnicilor de vânzare și a instrumentelor specifice de comunicare; C5.2 Explicarea tehnicilor de vânzare și a utilizării instrumentelor specifice de comunicare; C5.3 Aplicarea tehnicilor de vânzare și a instrumentelor specifice de comunicare; C5.4 Analiza și evaluarea tehnicilor de vânzare și a instrumentelor specifice de comunicare; C5.5 Proiectarea programului de comunicare în vânzări.
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 procedeelelor specifice negocierii afacerilor Identificarea și exersarea capacității de negociere în sfera comercială.

8. Conținuturi*

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Negocierea – formă de comunicare	<i>Prelegere, discuții</i> Locație: sala de curs;	2 ore
2. Etapele negocierii	<i>Prelegere, discuții</i> Locație: sala de curs;	2 ore
3. Importanța strategiei în negociere	<i>Prelegere, discuții</i> Locație: sala de curs;	2 ore
4. Tipuri de strategii de negociere	<i>Prelegere, discuții</i> Locație: sala de curs;	2 ore
5. Alegerea tipului de strategie	<i>Prelegere, discuții</i> Locație: sala de curs;	2 ore
6. Negocierea distributivă	<i>Prelegere, discuții</i> Locație: sala de curs;	2 ore
7. Negocierea integrativă	<i>Prelegere, discuții</i> Locație: sala de curs;	2 ore
8. Tactici de negociere	<i>Prelegere, discuții</i> Locație: sala de curs;	2 ore
9. Contracarea tacticilor de negociere	<i>Prelegere, discuții</i> Locație: grupul online pe Platforma Teams;	2 ore
10. Finalizarea negocierilor	<i>Prelegere, discuții</i> Locație: grupul online pe Platforma Teams;	2 ore
11. Tehnici de negociere	<i>Prelegere, discuții</i> Locație: grupul online pe Platforma Teams;	2 ore
12. Comunicarea non-verbală	<i>Prelegere, discuții</i> Locație: grupul online pe Platforma Teams;	2 ore
13. Negocierile internaționale	<i>Prelegere, discuții</i> Locație: sala de curs;	2 ore
14. Specificitatea negocierilor internaționale	<i>Prelegere, discuții</i> Locație: sala de curs;	2 ore

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 electronic), Biblioteca Universității „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia;
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;
10. Thompson, Leigh, *Mintea și inima negociatorului*, Manual complet de negociere, Editura Meteor Press, București, 2006.

8.2. Seminar-laborator		
1. Negocierea, formă de comunicare	Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol Locație: sala de curs;	2 ore
2. Strategii de negociere	Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol Locație: sala de curs;	2 ore
3. Tactici de negociere	Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol	2 ore

	<i>Locație: sala de curs;</i>	
4. Tactici de manipulare în afaceri	Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol <i>Locație: sala de curs;</i>	2 ore
5. Tehnici de negociere	Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol <i>Locație: grupul online pe Platforma Teams;</i>	2 ore
6. Comunicarea non-verbală	Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol <i>Locație: grupul online pe Platforma Teams;</i>	2 ore
7. Negocieri și stiluri internaționale de negociere	Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol <i>Locație: sala de curs;</i>	2 ore

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 electronic), Biblioteca Universității „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia;
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.

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 răspunde 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>Rezolvarea subiectelor de examen</i>	<i>Examen</i>	70%
10.5 Seminar	<i>Întocmirea și prezentarea unui proiect</i>	<i>Proiect aplicativ</i>	30%

10.6 Standard minim de performanță:

- respectarea regulamentelor UAB în vigoare;
- participarea la 50% din activitățile didactice și însușirea conceptelor de bază;
- întocmirea și prezentarea unui proiect, rezolvarea subiectelor de examen.

Data completării
20.09.2022

Semnătura titularului de curs
Conf.univ.dr. Dragolea Larisa-Loredana

Semnătura titularului de seminar
Asist. univ. dr. Nichita Anca

Data avizării în departament
21.09.2022

Semnătura directorului de departament
Conf.univ.dr. Maican Silvia Ștefania