

FIȘA DISCIPLINEI
Anul universitar 2024-2025
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	Marketing
1.5. Ciclul de studii	Licență
1.6. Programul de studii/calificari COR/grupă de bază ESCO	Marketing/ 243103 Specialist în marketing, 243101 Art director publicitate, 243104 Manager de produs/ Cod ESCO: 2431 - Specialiști în publicitate și marketing

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Tehnica Negocierii Afacerilor			2.2. Cod disciplină	MK 218		
2.3. Titularul activității de curs	Conf. univ. dr. Dragolea Larisa-Loredana						
2.4. Titularul activității de seminar / laborator	Lect.univ.dr. 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

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
a. Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					10
b. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
c. Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					9
d. Tutoriat					2
e. Examinări					2
f. Alte activități universitare (vizite de studiu, consultații proiecte, etc.)					-

3.7 Total ore studiu individual (a+b+c)	29
3.8 Total ore activități universitare (d+e+f+3.4)	46
3.9 Total ore pe semestru (3.7+3.8)	75
3.10 Numărul de credite	3

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	Management – MK 121
4.2. de competențe	R1/C1 Planifica obiectivele pe termen mediu si lung R21/C21 Gestioneaza personal. Gestioneaza angajatii si subordonatii, lucrând în echipa sau individual, pentru a maximiza performanta si contributia acestora.

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice acumulate

Competențe/rezultate ale învățării	C5. Utilizarea tehnicilor de vânzare
Competențe transversale	

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea capacității studentului de a utilize tacticile si 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 Curs	Metode de predare	Observații
1. Negocierea – formă de comunicare	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
2. Etapele negocierii	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
3. Importanța strategiei în negociere	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
4. Tipuri de strategii de negociere	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
5. Alegerea tipului de strategie	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
6. Negocierea distributivă	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
7. Negocierea integrativă	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
8. Tactici de negociere	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
9. Contracurarea tacticilor de negociere	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
10. Finalizarea negocierilor	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
11. Tehnici de negociere	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
12. Comunicarea non-verbală	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
13. Negocierile internaționale	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
14. Specificitatea negocierilor internaționale	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore

Bibliografie

1. Dragolea Larisa, Tehnica Negocierii Afacerilor, Suport de curs (format electronic), Biblioteca Universității „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia;
2. Dragolea L., Tehnica Negocierii Afacerilor, Suport de curs (format tipărit), Centrul IDFR – Tipografia Universității „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia, 2024;
3. Botezat, Elena Aurelia; Dobrescu, Emilian M.; Tomescu, Mirela Dictionar De Comunicare, Negociere Si Mediere, Ed. C.H. Bek, București, 2007;
4. Dinu, M. (2021). Tehnici De Negociere Și Argumentare. Revista Romana De Drept Al Afacerilor, (4), 99-101.
5. Gîdilica, C. (2020). Negocierea De Afaceri În Relațiile De Negociere Cu Furnizorii Prin Prisma Sistemului Iso 9001. In Promovarea Valorilor Social-Economice În Contextul Integrării Europene (Pp. 156-163).
6. Gîdilica, C. (2021). Interdependence Between Communication And Negotiation In The Decision-Making Process Between The Parties. In Tendințe Contemporane Ale Dezvoltării Științei: Viziuni Ale Tinerilor Cercetători (Pp. 58-64).
7. Paraschiv, N. (2016). Negocierea Ca Metodă Alternativă De Soluționare A Conflictelor. Revista Ars Aequi, (1), 107-112.
8. Popa Ioan, Tranzacții De Comerț Exterior: Negociere, Contractare, Derulare, Ed. Economica, București, 2002;
9. Prutianu Stefan., Tratat De Comunicare Si Negociere In Afaceri, Ed. Polirom, Iași, 2008;
10. Prutianu, Șt., Manual De Comunicare Și Negociere În Afaceri, Vol.I, Editura Polirom, Iași, 2000;
11. Prutianu, Șt., Manual De Comunicare Și Negociere În Afaceri, Vol.Ii, Editura Polirom, Iași, 2000;
12. Schelling, Th. C., Strategia Conflictului, Editura Integral, București, 2000;
13. Shell, R., G., Strategii De Negociere Pentru Oamenii Rezonabili, Editura Codecs, București, 2005;
14. Stimec Arnaud, Negocierea, Ed. C.H. Beck, București, 2011;
15. Thompson Leigh Mintea și inima negociatorului Manual complet de negociere, Editura Meteor Press, București, 2006.

8.2. Seminar	Metode de predare	Observații
1. Negocierea, formă de comunicare	Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol	2 ore
2. Strategii de negociere	Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol	2 ore
3. Tactici de negociere	Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol	2 ore
4. Tactici de manipulare în afaceri	Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol	2 ore
5. Tehnici de negociere	Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol	2 ore
6. Comunicarea non-verbală	Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol	2 ore

7. Negocieri și stiluri internaționale de negociere	Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol	2 ore
---	---	-------

Bibliografie

1. Dragolea Larisa, Tehnica Negocierii Afacerilor, Suport de curs (format electronic), Biblioteca Universității „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia;
 2. Dragolea L., Tehnica Negocierii Afacerilor, Suport de curs (format tipărit), Centrul IDFR – Tipografia Universității „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia, 2024;
 3. Botezat, Elena Aurelia; DOBRESU, Emilian M.; TOMESCU, Mirela DICTIONAR DE COMUNICARE, NEGOCIERE SI MEDIERE, Ed. C.H. BEK, București, 2007;
 4. Dinu, M. (2021). Tehnici de negociere și argumentare. Revista Romana de Drept al Afacerilor, (4), 99-101.
 5. Gîdilica, C. (2020). Negocierea de afaceri în relațiile de negociere cu furnizorii prin prisma sistemului iso 9001. In Promovarea valorilor social-economice în contextul integrării europene (pp. 156-163).
 6. Gîdilica, C. (2021). Interdependence between communication and negotiation in the decision-making process between the parties. In Tendințe contemporane ale dezvoltării științei: viziuni ale tinerilor cercetători (pp. 58-64).
 7. Paraschiv, N. (2016). Negocierea ca metodă alternativă de soluționare a conflictelor. REVISTA ARS AEQUI, (1), 107-112.
 8. Popa Ioan, TRANZACTII DE COMERT EXTERIOR: NEGOCIERE, CONTRACTARE, DERULARE, Ed. Economica, București, 2002;
 9. Prutianu Stefan., TRATAT DE COMUNICARE SI NEGOCIERE IN AFACERI, Ed. Polirom, Iași, 2008;
 10. Prutianu, Șt., Manual de comunicare și negociere în afaceri, vol.I, Editura Polirom, Iași, 2000;
 11. Prutianu, Șt., Manual de comunicare și negociere în afaceri, vol.II, Editura Polirom, Iași, 2000;
 12. Schelling, Th. C., Strategia conflictului, Editura Integral, București, 2000;
 13. Shell, R., G., Strategii de negociere pentru oamenii rezonabili, Editura Codecs, București, 2005;
 14. Stimec Arnaud, Negocierea, Ed. C.H. BECK, București, 2011;
- Thompson, Leigh, Mîntea și inima negociatorului, Manual complet de negociere, Editura Meteor Press, București, 2006.

15. 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.

16. 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: obținerea notei minime cinci. - 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
16.09.2024

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

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

Data avizării în departament
16.09.2024

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