

FIȘA DISCIPLINEI

Anul universitar 2023/2024

Anul de studiu I / Semestrul I

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ	Universitatea „1 Decembrie 1918”
1.2. Facultatea	de Drept și Științe Sociale
1.3. Departamentul	de Științe Juridice și Administrative
1.4. Domeniul de studii	Drept
1.5. Ciclul de studii	Master
1.6. Programul de studii/calificarea	Instituții de drept privat/expert jurist – 261903, consilier de probațiune – 261921

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Negocierea contractelor		2.2. Cod disciplină	IDP I 2.1			
2.3. Titularul activității de curs	Tudorascu Mihaela Miruna						
2.4. Titularul activității de seminar	Tudorascu Mihaela Miruna						
2.5. Anul de studiu	I	2.6. Semestrul	I	2.7. Tipul de evaluare (E/C/VP)	E	2.8. Regimul disciplinei (O – obligatorie, Op – opțională, F – facultativă)	Op

3. Timpul total estimat

3.1. Numar ore pe saptamana	4	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/laborator	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	52	din care: 3.5. curs	26	3.6. seminar/laborator	26
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					60
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					35
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					27
Tutoriat					
Examinări					1
Alte activități					-
3.7 Total ore studiu individual			123		
3.8 Total ore din planul de învățământ			52		
3.9 Total ore pe semestru			175		
3.10 Numărul de credite			7		

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	Discipline juridice per ansamblu, specifice
4.2. de competențe	-

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	
5.2. de desfășurarea a seminarului/laboratorului	

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>a. Competențe exprimate în cunoștințe</p> <ul style="list-style-type: none"> - Furnizarea către cursanți a unor cunoștințe teoretice și practice detaliate, care sunt specifice disciplinelor juridice studiate. - Descrierea și aprofundarea conceptelor, metodologiilor și procedurilor specifice domeniilor dreptului afacerilor, noilor tehnologii și inteligenței artificiale. - Stabilirea de acțiuni, sarcini și responsabilități pentru rezolvarea problemelor specifice domeniilor dreptului afacerilor, noilor tehnologii
-------------------------	--

	<p>și inteligenței artificiale.</p> <p>b. Competențe exprimate în abilități</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dobândirea abilității de identificare și descriere a conceptelor, metodologiilor și procedurilor specifice domeniilor dreptului privat. - Stabilirea și ierarhizarea obiectivelor, identificarea riscurilor și determinarea resurselor pentru implementarea politicilor, programelor și proiectelor în domeniul dreptului privat - Proiectarea de sarcini, responsabilități și ierarhii specifice politicilor, programelor și proiectelor aplicabile în domeniul dreptului privat - Elaborarea și aplicarea de intervenții specifice dezvoltării și organizării activității aferente dreptului privat - Utilizarea corectă a noțiunilor, teoriilor și a principiilor specifice dreptului privat <p>c. Competențe atitudinale</p> <ul style="list-style-type: none"> - Respect pentru diversitatea socio-culturală a mediului public și privat - Interes și sensibilitate pentru problemele specifice dezvoltării activităților specifice domeniului dreptului privat. - Motivația intrinsecă pentru rezolvarea problemelor care apar în activitatea profesională specifică domeniului dreptului privat.
Competențe transversale	<p>CT1 Îndeplinirea la termen, în mod riguros, eficient și responsabil, a sarcinilor profesionale, cu respectarea principiilor etice și a deontologiei profesionale</p> <p>CT2 Aplicarea tehnicilor de relaționare în grup, deprinderea și exercitarea rolurilor specifice în munca de echipă, prin dezvoltarea abilităților de comunicare interpersonală</p> <p>CT3 Autoevaluarea nevoii de formare profesională și identificarea resurselor și modalităților de formare și dezvoltare personală și profesională, în scopul inserției și adaptării la cerințele pieței muncii.</p>

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Explicare și interpretare (explicarea și interpretarea unor idei, proiecte, procese, precum și a conținuturilor teoretice și practice ale disciplinei) ▪ Regimul juridic actual al negocierilor, în general ▪ Aplicarea mecanismelor de negociere ▪ Explicarea procesului de evoluție în reglementarea și aplicarea acestui regim juridic, importanța sa în cadrul unei economii de piață funcționale
7.2 Obiectivele specifice	Să realizeze o analiză și interpretare a fenomenelor și proceselor juridico-administrative și al posibilității de informatizare a procesului de cunoaștere Cunoașterea și înțelegerea reglementărilor și uzanțelor în problemele juridice specifice materiei negocierii contractelor. Cunoașterea teoriilor și modelelor din domenii de graniță și complementare Capacitatea de utilizare interdisciplinară a teoriilor și modelelor specifice.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Considerații generale despre negociere	Prelegere, discuții	2 ore
2. Considerații generale despre negociator a. Partener sau adversar? Negocierea și echilibrul contractual b. Negociatorul (profilul, calitățile necesare negociatorului de succes, stiluri de negociere, particularități de ordin cultural și național).	Prelegere, discuții	2 ore
3. Contractul, obiect al negocierii	Prelegere, discuții	2 ore

4. Mecanisme primare de formare a contractului a. Oferta și acceptarea b. Momentul și locul încheierii contractului.	Prelegere, discuții	2 ore
5. Mecanisme complexe de formare a contractului a. Formare contractelor negociate b. Formarea contractelor de adeziune c. Formarea contractelor forțate.	Prelegere, discuții	2 ore
6. Negocierea neonestă	Prelegere, discuții	2 ore
7. Abordarea negocierii Rolul pozițiilor în negocieri prin raportare la interese Puterea în negocieri	Prelegere, discuții	2 ore
8. Pașii unei negocieri a. Teorii asupra fazelor și etapelor negocierii b. Clasificarea pașilor	Prelegere, discuții	2 ore
9. Etapa pre-negocierii a. Stabilirea obiectivelor, formarea echipei, informarea asupra adversarului, pregătirea logisticii b. Mandatul negociatorilor c. Stabilirea tehnicilor și tacticilor	Prelegere, discuții	2 ore
10. Etapa negocierii propriu-zise (I)	Prelegere, discuții	2 ore
11. Etapa negocierii propriu-zise (II)	Prelegere, discuții	2 ore
12. Etapa post-negocierii – a. Re-negocieri, revizuirea contractului b. Rezolvarea problemelor ulterioare negocierii	Prelegere, discuții	2 ore
13. Strategii, tehnici și tactici de negociere (I) a. Instrumentele operaționale ale derulării negocierii b. Strategii de negociere c. Tactici de negociere	Prelegere, discuții	1 ora
14. Strategii, tehnici și tactici de negociere (II) a. Curse și tactici de contraatac b. Tehnici de negociere; Stratageme	Prelegere, discuții	1 ora

Bibliografie

Miruna Tudorascu – suport curs, format electronic, Biblioteca UAB
 Codul civil (Legea nr. 287/2009, M. Of. nr. 55 din 5.07.2011)
 Ion Dogaru. Pompil Draghici – Teoria Generala a Obligatiilor, Ed. Ch. Beck, Bucuresti 2016
 Adriana ALMĂȘAN, Negocierea și încheierea contractelor, Bucuresti, Ed. C.H. Beck, 2013
 2. Adriana ALMĂȘAN, Drept civil. Dinamica contractului, Ed. Hamangiu, București, 2018
 3. Rolf Dobeli, Arta de a gândi limpede, Ed. Baroque Books and Arts, București, 2014

8.2. Seminar

1. Considerații generale despre negociere	Studii de caz, discutii	2 ore
2. Considerații generale despre negociator a. Partener sau adversar? Negocierea și echilibrul contractual b. Negociatorul (profilul, calitățile necesare negociatorului de succes, stiluri de negociere, particularități de ordin cultural și național).	Idem	2 ore
3. Contractul, obiect al negocierii	Idem	2 ore
4. Mecanisme primare de formare a contractului a. Oferta și acceptarea b. Momentul și locul încheierii contractului.	Idem	2 ore
5. Mecanisme complexe de formare a contractului a. Formare contractelor negociate b. Formarea contractelor de adeziune	Idem	2 ore

c. Formarea contractelor forțate.		
6. Negocierea neonestă	Idem	2 ore
7. Abordarea negocierii Rolul pozițiilor în negocieri prin raportare la interese Puterea în negocieri	Idem	2 ore
8. Pașii unei negocieri a. Teorii asupra fazelor și etapelor negocierii b. Clasificarea pașilor	Idem	2 ore
9. Etapa pre-negocierii a. Stabilirea obiectivelor, formarea echipei, informarea asupra adversarului, pregătirea logisticii b. Mandatul negociatorilor c. Stabilirea tehnicilor și tacticilor	Idem	2 ore
10. Etapa negocierii propriu-zise (I)	Idem	2 ore
11. Etapa negocierii propriu-zise (II)	Idem	2 ore
12. Etapa post-negocierii – a. Re-negocieri, revizuirea contractului b. Rezolvarea problemelor ulterioare negocierii	Idem	2 ore
13. Strategii, tehnici și tactici de negociere (I) a. Instrumentele operaționale ale derulării negocierii b. Strategii de negociere c. Tactici de negociere	Idem	1 ora
14. Strategii, tehnici și tactici de negociere (II) a. Curse și tactici de contraatac b. Tehnici de negociere; Stratageme	Idem	1 ora

Bibliografie

Miruna Tudorascu – suport curs, format electronic, Biblioteca UAB
Codul civil (Legea nr. 287/2009, M. Of. nr. 55 din 5.07.2011)
Ion Dogaru. Pompil Draghici – Teoria Generala a Obligatiilor, Ed. Ch. Beck, Bucuresti 2016
Adriana ALMĂȘAN, Negocierea și încheierea contractelor, Bucuresti, Ed. C.H. Beck, 2013
Adriana ALMĂȘAN, Drept civil. Dinamica contractului, Ed. Hamangiu, București, 2018
3. Rolf Dobeli, Arta de a gândi limpede, Ed. Baroque Books and Arts, București, 2014

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

Studiul acestei științe creează oportunitățile de însușire a noțiunilor teoretice care stau la desfasurarea activității profesionale.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	<i>Evaluarea cunostintelor de specialitate, capacitate de sinteza;</i>	<i>Examen oral</i>	70%
	-	-	-
10.5 Seminar/laborator	<i>Verificare pe parcurs</i>	<i>Test de evaluare</i>	-10%
	<i>- Activitate la seminar</i>	<i>Prezentare proiect</i>	-20%

10.6 Standard minim de performanță: nota 5.

Utilizarea adecvată a limbajului juridic de specialitate în cadrul unei dezbateri cu temă dată
Realizarea unui proiect sau a unui studiu pornind de la legislația, doctrina și jurisprudența referitoare la o problemă de drept concretă
Insusirea noțiunilor de baza

Data completării

29.05.2023

Semnătura titularului de curs

[Redacted Signature]

Semnătura titularului de seminar

[Redacted Signature]

Data avizării în departament

02.06.2023

Semnătura

departament

[Redacted Signature]