

## NEGOCIERI ÎN AFACERI

### 1. Date despre unitatea de curs/modul

<b>Facultatea</b>	Industrie Ușoară				
<b>Catedra/departamentul</b>	Modelarea și tehnologia confecțiilor din piele				
<b>Ciclul de studii</b>	Studii superioare de licență, ciclul I				
<b>Programul de studiu</b>	521.8 Inginerie și management în industria ușoară				
<b>Anul de studiu</b>	<b>Semestrul</b>	<b>Tip de evaluare</b>	<b>Categoria formativă</b>	<b>Categoria de opționalitate</b>	<b>Credite ECTS</b>
IV (pachet 1)/III (pachet 2) (învățământ cu frecvență); V (învățământ cu frecvență redusă)	7/5;  9	E	S – unitate de curs de specialitate	A - unitate de curs la alegere	4/3

### 2. Timpul total estimat

Total ore în planul de învățământ	Din care				
	Ore auditoriale		Lucrul individual		
	Curs	Laborator/seminar	Proiect de an	Studiul materialului teoretic	Pregătire aplicații
90	30	-/15	-	30	15

### 3. Precondiții de acces la unitatea de curs/modul

Conform planului de învățământ	Management general, Managementul resurselor umane, Drept economic, Etica și bazele comunicării, Comportament organizațional, Psihologie managerială
Conform competențelor	Cunoștințe despre activitățile de management, motivarea personalului, metode și forme de comunicare, metode de influențare, stiluri de comportament, roluri în echipe

### 4. Condiții de desfășurare a procesului educațional pentru

Curs	Pentru prezentarea materialului teoretic în sala de curs este nevoie de proiector și calculator.
Laborator/seminar	Studiile de caz pentru activitățile în cadrul seminarelor se vor propune pentru pregătirea individuală cu o săptămână înainte de desfășurarea acestora. Concluziile și recomandările pentru aplicațiile desfășurate se vor prezenta în formă scrisă (tehnoredactată) timp de două săptămâni după realizare.

### 5. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Identificarea teoriilor și metodelor oportune din domeniul managerial pentru soluționarea problemelor specifice negocierilor în afaceri .</li> <li>✓ Explicarea și interpretarea teoriilor și metodelor aplicate pentru identificarea, formularea și soluționarea problemelor legate de negocieri.</li> <li>✓ Aplicarea cunoștințelor specifice pentru identificarea, formulare și soluționarea problemelor legate de negocieri în afaceri.</li> </ul>
-------------------------	---

	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Identificarea teoriilor și metodelor specifice managementului negocierilor .</li> <li>✓ Aplicarea cunoștințelor specifice pentru managementul negocierilor în afaceri.</li> <li>✓ Culegere, analiză și interpretare de date în scopul evaluării procesului de negociere.</li> </ul>
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Aplicarea principiilor liderismului în conducerea grupurilor de lucru. Activitatea în condiții de colaborare, colegialitate, empatie, compasiune în relațiile cu colegii și subalternii.</li> <li>✓ Desfășurarea activității în condiții de auto - disciplină, flexibilitate și adaptabilitate.</li> <li>✓ Aplicarea consecventă a cunoștințelor existente în scopul realizării obiectivelor organizaționale.</li> <li>✓ Utilizarea etică a informațiilor procesate în cadrul activității de muncă.</li> <li>✓ Autoevaluarea necesității de pregătire, dezvoltarea capacității de a învăța independent.</li> <li>✓ Angajarea activă în procesul de învățare continuă.</li> </ul>

### 6. Obiectivele unității de curs/modulului

Obiectivul general	Crearea imaginii generale despre un proces de negociere în afaceri
Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cunoașterea tipurilor fundamentale de negociere, tipurilor de negociatori după reacția spontană, tipurilor de argumentare, tacticilor de negociere, strategiilor de negociere;</li> <li>- Cunoașterea stilurilor de comunicare și aplicarea instrumentelor de comunicare non-verbală;</li> <li>- Organizarea unui proces de negociere.</li> </ul>

### 7. Conținutul unității de curs/modulului

Tematica activităților didactice	Numărul de ore	
	învățământ cu frecvență	învățământ cu frecvență redusă
<b>Tematica prelegerilor</b>		
T 1. Negocieri in afaceri: Principii de baza. Introducere in domeniu	2	0,5
T 2. Cadrul general al negocierilor. Procesul de negociere și rezultatele.	4	1
T 3. Comunicarea interumană. Comunicarea verbală.	2	0,5
T 4. Comunicarea non-verbală	2	0,5
T 5. Personalitatea negociatorului de succes	4	1
T 6. Argumentarea pozițiilor de negociere	2	1
T 7. Strategiile de negociere	4	1
T 8. Tactica de negociere	4	1
T 9. Administrarea procesului de negociere	4	1
T 10. Particularitățile negocierilor internaționale	2	0,5
<b>Total prelegeri:</b>	<b>30</b>	<b>8</b>

Tematica activităților didactice	Numărul de ore	
	învățământ cu frecvență	învățământ cu frecvență redusă
<b>Tematica seminarelor</b>		
S1. Prezentarea factorilor generali de influență și a condițiilor negocierii – studiu de caz	2	1
S2. Expunerea prezentării discursului de negociere. Identificarea stilului de comunicare	2	1

S3. Prezentarea mesajelor prin intermediul instrumentelor de comunicare non-verbale	2	1
S4. Elaborarea argumentărilor: pragmatică, logică, în ethos, în pathos	2	1
S5. Prezentarea strategiilor de negociere	2	
S6. Prezentarea tacticilor de negociere	2	1
S7. Desfășurarea negocierilor: studiu de caz	3	3
<b>Total seminare:</b>	<b>15</b>	<b>8</b>

### 8. Referințe bibliografice

Principale	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Prutianu Ștefan, Manual de comunicare și negociere în afaceri, vol 2; Editura Polirom, Iași 2000;</li> <li>2. Allan Pease, Limbajul trupului; Editura POLIMARK, București 1997;</li> <li>3. Neamțu Adina Claudia, Comunicarea și negocierea comercială; carte electronică (<a href="http://www.utgjiu.ro/id/docs/centru_economic/tematicaECTS2011.pdf">http://www.utgjiu.ro/id/docs/centru_economic/tematicaECTS2011.pdf</a>);</li> <li>4. Tehnici de negociere și comunicare în afaceri Note de curs; carte electronică (<a href="http://www.scribd.com/doc/52578432/TEHNICI-DE-NEGOCIERE">http://www.scribd.com/doc/52578432/TEHNICI-DE-NEGOCIERE</a>);</li> <li>5. Ion Stoian, Cartea specialistului în comerț exterior; Tehnici, proceduri, uzanțe, vol.2; Editura CARAINAM, București 1994, partea 9.</li> <li>6. Matei Georgescu, Introducere în teoria negocierii, Universitatea Spiru Haret, carte electronică (<a href="http://www.scribd.com/doc/6694313/Carte-031-Matei-Georgescu-Introduce-Re-in-Teoria-Negocierii-85pag">http://www.scribd.com/doc/6694313/Carte-031-Matei-Georgescu-Introduce-Re-in-Teoria-Negocierii-85pag</a>).</li> </ol>
Suplimentare	1. Ursachi Ioan, Management; Editura ASE, București 2001, cap.2.

### 9. Evaluare

Curentă		Proiect de an	Examen final
Atestarea 1	Atestarea 2		
30%	30%	-	40%
Standard minim de performanță			
Prezența și activitatea la prelegeri și seminare.			
Obținerea notei minime de „5” la fiecare dintre atestări și pentru activitatea curentă.			
Demonstrarea în cadrul examenului final a cunoștințelor conform obiectivelor specifice.			