

Negocieri in afaceri

1. Date despre unitatea de curs/modul

Facultatea	IEB				
Catedra/departamentul	Economia si management				
Ciclul de studii	Studii superioare de master, ciclul II				
Programul de studiu	363.1 Business și administrare				
Anul de studiu	Semestrul	Tip de evaluare	Categoria formativă	Categoria de opționalitate	Credite ECTS
I	2	E	F – unitate de curs fundamentale	unitate de curs obligatoriu	5

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
150	20	20	-	110	

3. Precondiții de acces la unitatea de curs/modul

Conform planului de învățământ	Management General
Conform competențelor	Analiza si sinteza informatiei, creativitate

4. Condiții de desfășurare a procesului educațional pentru

Curs	Pentru o buna desfășurare a cursului și prezentare a materialului teoretic în sala de curs este nevoie de proiector și calculator, precum și tablă. Nu vor fi tolerate întârzierile studenților, intrarea și ieșirea studenților de la curs fără motiv, precum și convorbirile telefonice în timpul cursului.
Seminar/ Laborator	Pe parcursul lecțiilor practice vor fi examinate și rezolvate diferite studii de caz, ce vizează situații de negociere

5. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>Competențele formate de această unitate de curs vor servi ca bază pentru formarea competențelor profesionale în privința derulării negocierii.</p> <p>Unitatea de curs prevede formarea următoarelor competențe profesionale:</p>
-------------------------	--

	<p>CP 1 Executarea unor sarcini profesionale complexe, în condiții de autonomie și de independență profesională : (2 credite)</p> <p>C.1 Cunoașterea aprofundată a unei arii de specializare și, în cadrul acesteia, dezvoltarea teoretică, metodologică și practică specifică programului;</p> <p>C.2 Utilizarea adecvată a limbajului specific în comunicarea cu medii profesionale diferite;</p> <p>C.3 Utilizarea cunoștințelor de specialitate pentru explicarea și interpretarea unor situații noi în contexte mai largi asociate domeniului</p> <p>A.1 Utilizarea integrată a aparatului conceptual și metodologic în condiții de informare incompletă pentru a rezolva probleme teoretice și practice noi;</p> <p>A.2 Utilizarea nuanțată și pertinentă a criteriilor și metodelor de evaluare pentru formularea concluziilor și fundamentarea deciziilor constructive;</p> <p>A.3 Elaborarea proiectelor profesionale și/sau de cercetare, utilizând inovativ un spectru variat de metode calitative și cantitative.</p> <p>CP. 2 Asumarea funcțiilor de conducere în activitățile profesionale sau în structurile organizatorice; (2credite)</p> <p>C.1 Cunoașterea aprofundată a unei arii de specializare și, în cadrul acesteia, dezvoltarea teoretică, metodologică și practică specifică programului;</p>
--	--

	<p>C.2 Utilizarea adecvată a limbajului specific în comunicarea cu medii profesionale diferite;</p> <p>C.3 Utilizarea cunoștințelor de specialitate pentru explicarea și interpretarea unor situații noi în contexte mai largi asociate domeniului</p> <p>A.1 Utilizarea integrată a aparatului conceptual și metodologic în condiții de informare incompletă pentru a rezolva probleme teoretice și practice noi;</p> <p>A.2 Utilizarea nuanțată și pertinentă a criteriilor și metodelor de evaluare pentru formularea concluziilor și fundamentarea deciziilor constructive;</p> <p>A.3 Elaborarea proiectelor profesionale și/sau de cercetare, utilizând inovativ un spectru variat de metode calitative și cantitative.</p> <p>CP. 3 Realizarea autocontrolului asupra procesului de învățare, previziunea nevoilor de formare, analiza critică a propriei activități profesionale (1credit)</p> <p>C.1 Cunoașterea aprofundată a unei arii de specializare și, în cadrul acesteia, dezvoltarea teoretică, metodologică și practică specifică programului;</p> <p>C.2 Utilizarea adecvată a limbajului specific în comunicarea cu medii profesionale diferite;</p> <p>C.3 Utilizarea cunoștințelor de specialitate pentru explicarea și interpretarea unor situații noi în contexte mai largi asociate domeniului</p>
--	--

	<p>A.1 Utilizarea integrată a aparatului conceptual și metodologic în condiții de informare incompletă pentru a rezolva probleme teoretice și practice noi;</p> <p>A.2 Utilizarea nuanțată și pertinentă a criteriilor și metodelor de evaluare pentru formularea concluziilor și fundamentarea deciziilor constructive;</p> <p>A.3 Elaborarea proiectelor profesionale și/sau de cercetare, utilizând inovativ un spectru variat de metode calitative și cantitative.</p> <p>•</p>
--	---

6. Obiectivele unității de curs/modulului

Obiectivul general	Este de a forma viitorilor specialiști o viziune integră referitor la modalități de derulare a negocierii
Obiectivele specifice	Constă în examinarea modelelor și etapelor de negociere, strategiilor și tacticilor de negociere. specificul negocierilor comerciale și manageriale.

7. Conținutul unității de curs/modulului

Tematica activităților didactice	Numărul de ore	
Tematica prelegerilor		
T1. Natura negocierii	2	
T2. Caracteristica generală a negocierii în afaceri și a negociatorului	2	
T3. Modelul procesului de negociere și factorii fundamentali ale negocierii	2	
T4. Pregătirea negocierii.	2	
T5. Procesul de negociere în afaceri	2	
T6. Strategii de negociere	2	
T7. Tactici și tehnici de negocieri	2	
T8. Abilități de comunicare și stiluri în negociere	2	
T9. Cadrul general al negocierii comerciale	2	
T10. Pregătirea și desfășurarea negocierii comerciale	2	
Total prelegeri:	20	

Tematica activităților didactice	Numărul de ore	
Tematica lucrărilor de laborator/seminarelor		
LP1. Specificul negocierii.	2	
LP2-3.. Simularea unei negocieri comerciale	2	
LP4. Simularea pregătirii negocierii	2	

LP5. Examinarea etapelor procesului de negociere in afaceri. Simularea negocierii	2	
.LP6.. Simularea strategiilor de negociere	2	
LP7.Simularea tacticilor de negociere	2	
LP8-9. Examinarea stilurilor de negociere. Studii de caz	2	
LP10. Simularea negocierii manageriale.Studii de caz	2	
Total lecții practice:	20	

8. Referințe bibliografice

Principale	<ol style="list-style-type: none"> 1. Popescu Manoela, Negocierea si comunicari in afaceri, Ed. Pro Universitaria, 2016 2. Dragos Vasile, Comunicare si negocieri in afaceri, Ed. ASE, Bucuresti, 2011 3. Delia Popescu, Comunicare si negociere in afaceri, Ed. Biblioteca, Bucuresti, 2010 4. St. Pruteanu, Tratat de comunicare si negociere in afaceri, Ed. Polirom, Bucuresti, 2008 5. Jeffrey Edmund Curry, Negocieri internationale de afaceri, Ed. Teora, Bucuresti, 2000 6. Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton, Succesul in negocieri, Ed. Dacia, Cluj-Napoca, 1995 7. Dragos Vasile, Tehnici de negociere si comunicare, Ed. Expert, Bucuresti, 2000
Suplimentare	<ol style="list-style-type: none"> 1. B.Scott, Arta negocierilor, Editura Tehnica, Bucuresti, 1996 2. T. Cazacu, Strategii communicationale si de manipulare, Polirom, Bucuresti, 2000 3. M. Dinu, Comunicarea, Ed. Stiintifica, Bucuresti, 1997 4. T. Georgescu, L. Caraiani, Tehnici de comert exterior, vol. 1, Ed. Sylvi, Bucuresti, 1995 5. H. Cornelius, S. Faire, Stiinta rezolvarii conflictelor, Ed. Stiinta si tehnica, Bucuresti, 1996 6. R. Fisher, W. Ury, Peregovory bez poragenia (metod Harvard), izd.. Eksmo, Moskva, 2006 7. V.Kozlov, A. Kozlova, Upravlenie konfliktom, izd.. Eksmo, Moskva, 2005

9. Evaluare

Curentă		Proiect de an	Examen final
Atestarea 1	Atestarea 2		
		-	100%
Standard minim de performanță			
Prezența și activitatea la prelegeri și seminarii; Obținerea notei minime de „5” la fiecare dintre atestări și seminarii;			

Demonstrarea în lucrarea de examinare finală a cunoașterii materialului teoretic și aplicării lui în practică la rezolvarea diferitor situații practice