

FIȘA DISCIPLINEI

Anul universitar 2021-2022

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 | Administrarea Afacerilor / 242102 Specialist îmbunătățire procese, 242104 Responsabil proces, 242110 Specialist în planificarea, controlul și raportarea performanței economice. |
| 1.7. Forma de învățământ | ID |

2. Date despre disciplină

| | | | | | | | |
|---|----|--------------------------------------|---|--|-------------------|--------------------------|----------------|
| 2.1. Denumirea disciplinei | | Tehnica Negocierii Afacerilor | | | Codul disciplinei | AA 213 | |
| 2.2. Titularul activităților de curs | | | | Conf. univ. dr. Dragolea Larisa-Loredana | | | |
| 2.3. Titularul activităților de seminar / laborator / proiect | | | | Conf. univ. dr. Dragolea Larisa-Loredana | | | |
| 2.4. Anul de studiu | II | 2.5. Semestrul | I | 2.6. Tipul de evaluare | E | 2.7. Regimul disciplinei | Conținut DS |
| | | | | | | Obligativitate | DA |

3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

| | | | | | |
|---|----------|--|-----------|----------------------------------|------------|
| 3.1. Număr de ore pe săptămână – forma cu frecvență | 3 | din care: 3.2. curs | 2 | 3.3. seminar/ laborator/ proiect | 1 |
| 3.4. Total ore pe semestru – forma ID / | 100 | din care: 3.5. SI = Nr.total ore (Cr x 25) – (AT+TC+AA) [pentru IFR, SI = ST + SF] | 86 | 3.6. 14 ore | 14 |
| Distribuția fondului de timp (se detaliază punctul 3.5. SI = 3.5.1+3.5.2.+3.5.3+3.5.4.+3.5.5+3.5.6.) | | | | | ore |
| 3.5.1. Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe – nr. ore AI | | | | | 60 |
| 3.5.2. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren | | | | | |
| 3.5.3. Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri (mai mare sau egal cu nr. total ore pentru teme de control din calendarul disciplinei) | | | | | 20 |
| 3.5.4. Tutoriat [consiliere profesională] | | | | | 2 |
| 3.5.5. Examinări | | | | | 2 |
| 3.5.6. Alte activități [de ex., comunicare bidirecțională cu titularul de disciplină / tutorele] | | | | | 2 |
| 3.7. Total ore studiu individual | | | | | 86 |
| 3.8. Total ore pe semestru | | | | | 100 |
| 3.9. Numărul de credite | | | | | 4 |

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

| | |
|--------------------|--|
| 4.1. de curriculum | Management AA 121 |
| 4.2. de competențe | C1.1. Descrierea paradigmelor, conceptelor și teoriilor economice privind influența mediului extern asupra întreprinderii/ organizației; C2.1. Identificarea conceptelor și teoriilor economice asociate întreprinderii/ organizației; C3.1. Identificarea implicațiilor economice asociate funcționării și administrării unei subdiviziuni a întreprinderii/ organizației; C4.1. Identificarea și descrierea conceptelor de planificare, organizare, coordonare și control al activității resurselor umane; C5.1. Descrierea conceptelor, teoriilor și metodologiilor de administrare a bazelor de date specifice administrării afacerilor. |

5. Condiții (acolo unde este cazul)

| | |
|---|---|
| 5.1. de desfășurare a cursului | <i>Este recomandabil să se parcurgă următoarea disciplină din anul anterior: Management</i> |
| 5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului/ proiectului | <i>Participarea la seminarii și încărcarea proiectelor pe Platformă</i> |

6. Competențe specifice acumulate

| | |
|-------------------------|---|
| Competențe profesionale | <p>1. <i>Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale domeniului și ale ariei de specializare; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională;</i></p> <p>C2.1. <i>Identificarea conceptelor și teoriilor economice asociate întreprinderii/ organizației;</i></p> <p>C3.1. <i>Identificarea implicațiilor economice asociate funcționării și administrării unei subdiviziuni a întreprinderii/ organizației;</i></p> <p>2. <i>Utilizarea cunoștințelor de bază pentru explicarea și interpretarea unor variate tipuri de concepte, situații, procese, proiecte etc. asociate domeniului;</i></p> <p>C1.2. <i>Explicarea și interpretarea relației de influență economică exercitată de mediul extern asupra întreprinderii/ organizației</i></p> <p>C2.2. <i>Explicarea și interpretarea relațiilor dintre entitățile întreprinderii/ organizației;</i></p> <p>3. <i>Aplicarea unor principii și metode de bază pentru rezolvarea de probleme/situații bine definite, tipice domeniului în condiții de asistență calificată;</i></p> <p>C5.3. <i>Aplicarea instrumentarului adecvat de analiză a datelor specifice administrării afacerilor;</i></p> <p>5. <i>Elaborarea de proiecte profesionale cu utilizarea unor principii și metode consacrate în domeniu</i></p> <p>C3.5. <i>Elaborarea unui studiu privind funcționarea și administrarea unei subdiviziuni a întreprinderii/ organizației.</i></p> |
| Competențe transversale | <p>Aplicarea principiilor, normelor și valorilor de etică profesională în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă;</p> <p>Soluționarea în timp real, în condiții de asistență calificată, a unei probleme reale/ipotetice de la locul de muncă, respectând normele deontologiei profesionale;</p> <p>Realizarea unei lucrări/unui proiect, asumând cu responsabilitate sarcini specifice rolului într-o echipă plurispecializată.</p> |

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 | <p>Transmiterea la studenți a fundamentelor teoretice și metodologice ale negocierii în domeniul afacerilor</p> <p>Prezentarea noțiunilor, relațiilor, tehnicilor și procedeelelor specifice negocierii afacerilor</p> <p>Identificarea și exersarea capacității de negociere în sfera comercială.</p> |

8. Conținuturi

| 8.1. AI | Metode de predare | Observații |
|---|--|------------|
| 1. Negocierea – formă de comunicare | <i>Utilizare manual ID, utilizare platforma, corespondenta, discuții, argumentări și exemplificări</i> | 12,5% AI |
| 2. Strategii de negociere | <i>Utilizare manual ID, utilizare platforma, corespondenta, discuții, argumentări și exemplificări</i> | 12,5% AI |
| 3. Tactici de negociere | <i>Utilizare manual ID, utilizare platforma, corespondenta, discuții, argumentări și exemplificări</i> | 12,5% AI |
| 4. Contracararea tacticilor de manipulare | <i>Utilizare manual ID, utilizare platforma, corespondenta, discuții, argumentări și exemplificări</i> | 12,5% AI |
| 5. Tehnici de negociere | <i>Utilizare manual ID, utilizare platforma, corespondenta, discuții, argumentări și exemplificări</i> | 12,5% AI |
| 6. Comunicarea non-verbală | <i>Utilizare manual ID, utilizare platforma, corespondenta, discuții, argumentări și exemplificări</i> | 12,5% AI |
| 7. Negocierile internaționale | <i>Utilizare manual ID, utilizare platforma, corespondenta, discuții, argumentări și exemplificări</i> | 12,5% AI |

| | | |
|--|--|---|
| 8. Stiluri internaționale de negociere | <i>Utilizare manual ID, utilizare platforma, corespondenta, discuții, argumentări și exemplificări</i> | 12,5% AI |
| <p>Bibliografie:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 tipărit), Centrul IDFR –Tipografia Universității „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia, 2019; 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., <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri</i>,vol.I, Editura Polirom, Iași, 2000; 6. Prutianu, Șt., <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri</i>,vol.II, Editura Polirom, Iași, 2000; 7. Schelling, Th. C., <i>Strategia conflictului</i>, Editura Integral, București, 2000; 8. Shell, R., G., <i>Strategii de negociere pentru oamenii rezonabili</i>, Editura Codecs, București, 2005; 9. Stimec Arnaud, Negocierea, Ed. C.H. BECK, București, 2011; <p>Thompson, Leigh, <i>Mintea și inima negociatorului</i>, Manual complet de negociere, Editura Meteor Press, București, 2006.</p> | | |
| 8.2. AT 1 | Metode de predare-învățare | Observații |
| Negocierea – formă de comunicare | Discuții | <p>Testul de autoevaluare I - în suportul de curs, la finalul Modulului I.</p> <p>Bibliografie minimală: 1 (vezi lista)</p> <p>- 2ore</p> |
| <p>Bibliografie:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dragolea Larisa, Tehnica negocierii afacerilor, Suport de curs (format tipărit), Centrul IDFR –Tipografia Universității „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia, 2019; 2. Prutianu Stefan., TRATAT DE COMUNICARE SI NEGOCIERE IN AFACERI, Ed. Polirom, Iași, 2008; | | |
| 8.2. AT 2 | Discuții | 2ore |
| Testul de autoevaluare I - în suportul de curs, la finalul Modulului I. | | |
| Bibliografie minimală: 1 (vezi lista) | | |
| Tactici de negociere | | |
| <p>Bibliografie:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dragolea Larisa, Tehnica negocierii afacerilor, Suport de curs (format tipărit), Centrul IDFR –Tipografia Universității „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia, 2019; 2. Prutianu Stefan., TRATAT DE COMUNICARE SI NEGOCIERE IN AFACERI, Ed. Polirom, Iași, 2008; | | |

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

Conținuturile disciplinei sunt adaptate la cadrul legislativ actual și poate contribui la formarea deprinderilor a opera cu instrumentele specifice domeniului. Disciplina raspunde 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. AI (curs) | Evaluarea cunoștințelor acumulate | Examen scris | 70% |
| 10.5. TC / AA / ST / L / P | Rezolvarea 100% a temelor încărcate pe platformă | Elaborare proiecte | 30% |
| <p>10.6. Standard minim de performanță:</p> <ul style="list-style-type: none"> - promovarea testului scris - obținerea notei minime 5 | | | |

Coordonator de disciplină
Conf.univ.dr. Dragolea Larisa-Loredana.

Tutore de disciplină
Conf.univ.dr. Dragolea Larisa-Loredana

Data
01.10.2021

Responsabil de studii ID/IFR,
.....