



FIȘA DISCIPLINEI

Anul universitar 2025-2026

Anul de studiu 1 / Semestrul 2

Legendă:

-scris cu negru - formatul standard al fișei disciplinei

-scris cu albastru - sugestii operaționale pentru elaborarea fișei.

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea "1 DECEMBRIE 1918" din Alba Iulia
1.2 Facultatea	Facultatea de Drept si Stiinte Sociale
1.3 Departamentul	Stiinte sociale
1.4 Domeniul de studii	Asistenta Sociala
1.5 Ciclul de studii	Master
1.6 Programul de studii/calificari COR/grupă de bază ESCO *	Proiectarea și managementul serviciilor sociale și de sănătate

* conform Planului de învățământ

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei		Negocierea conflictului organizațional				2.2 Cod disciplină		PMS 106	
2.3. Titularul activității de curs			dr. Bara Angela						
2.4 Titularul activității de seminar/laborator			dr. Bugnariu Iulia Anca						
2.5 Anul de studiu	1	2.6 Semestrul	2	2.7 Tipul de evaluare (E/C/VP)	ES	2.8 Regimul disciplinei (O - obligatorie, Op - opțională, F - facultativă)			Ob

3. Timpul total estimat

3.1 Număr ore pe săptămână	4	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp					ore
a. Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					70
b. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					35



c. Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	35
d. Tutoriat	2
e. Examinări	2
f. Alte activități universitare (vizite de studiu, consultații proiecte, etc.)	0

3.7 Total ore studiu individual (a+b+c)	140
3.8 Total ore activități universitare (d+e+f+3.4)	60
3.9 Total ore pe semestru (3.7+3.8)	200
3.10 Numărul de credite **	8

* 1 credit = 25 ore

** Se recomandă ca 3.7 să fie mai mare sau egal cu 3.8

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Nu sunt necesare
4.2 de competențe	-

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	Sala de curs dotată cu videoproiector și tablă inteligentă Prezența la curs este obligatorie în proporție de minim 50 %. Neobținerea notei minime de 5 la proba teoretică duce automat la nepromovarea disciplinei, indiferent de punctajul acumulat la partea aplicativă. Nota finală se calculează ca medie ponderată între examenul teoretic și examenul aplicativ, conform criteriilor stabilite de cadrul didactic titular.
5.2 de desfășurare a seminarului	Sala de curs dotată cu videoproiector și tablă inteligentă Prezența la seminar este obligatorie în proporție de 100% Pentru absențele nemotivate, recuperarea se face prin lucrări suplimentare sau sarcini practice echivalente.
5.3 de desfășurare a laboratorului	-
5.4 de desfășurare a proiectului	-

6. Competențe specifice acumulate



6.1 Competențe/rezultate ale învățării specifice programului de studii	CP1. Analiza conflictului organizațional CP2. Proiectarea strategiilor de negociere CP3. Aplicarea tehnicilor avansate de negociere și mediere CP4. Managementul conflictelor în contexte organizaționale complexe CP5. Luarea deciziilor etice în negociere CP6. Evaluarea rezultatelor proceselor de negociere
6.2 Competențe/rezultate ale învățării specifice domeniului și ramurii de știință - prevăzute în standardele ARACIS în vigoare	Absolventul demonstrează cunoștințe avansate și specializate în domeniul asistenței sociale și al serviciilor de sănătate, abilități de analiză, monitorizare și evaluare a serviciilor sociale în contexte complexe și interdisciplinare, precum și capacitatea de a-și asuma responsabilitatea profesională și autonomia decizională în vederea îmbunătățirii calității intervențiilor și politicilor sociale.
6.3 Competențe transversale	-

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Disciplina își propune să dezvolte competențe avansate de analiză, proiectare și aplicare a strategiilor de negociere și management al conflictului în contexte organizaționale complexe, prin integrarea fundamentelor teoretice cu aplicații practice, studii de caz și simulări, în vederea formării unor profesioniști capabili să intervină eficient, etic și strategic în situații de conflict, tensiune și divergență de interese la nivel individual, de grup și organizațional.
7.2 Obiectivele specifice	OS1. Explice critic conceptele, modelele și teoriile majore privind conflictul organizațional și negocierea (tipuri de conflicte, stiluri de negociere, dinamici de putere, interese vs. poziții). OS2. Analizeze situații concrete de conflict din organizații, utilizând instrumente de diagnostic organizațional (analiza actorilor, a intereselor, a relațiilor de putere și a contextului instituțional). OS3. Proiecteze strategii de negociere și mediere adaptate diferitelor tipuri de conflicte (interpersonale, intergrup, interculturale, manageriale). OS4. Aplice tehnici avansate de comunicare, negociere și mediere în simulări, jocuri de rol și studii de caz. OS5. Evalueze critic rezultatele proceselor de negociere și impactul acestora asupra climatului organizațional, performanței echipei și relațiilor profesionale. OS6. Integreze dimensiunea etică, deontologică și de responsabilitate socială în gestionarea conflictelor și procesul decizional din negociere. OS7. Reflecteze asupra propriului stil de gestionare a conflictului și negociere, identificând puncte forte, limite și direcții de dezvoltare profesională. OS8. Elaboreze propuneri de intervenție organizațională pentru prevenirea și gestionarea conflictelor (proceduri interne, politici de comunicare, mecanisme de mediere).

8. Conținuturi *



8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Introducere în conflictul organizațional	Prelegere, Dezbateri	2 ore
2. Modele teoretice ale conflictului	Prelegere, Dezbateri	2 ore
3. Dinamica puterii și a intereselor în conflict	Prelegere, Dezbateri	2 ore
4. Stiluri de gestionare a conflictului	Prelegere, Dezbateri	2 ore
5. Fundamentele negocierii	Prelegere, Dezbateri	2 ore
6. Strategii și tactici de negociere	Prelegere, Dezbateri	2 ore
7. Comunicarea în negociere și conflict	Prelegere, Dezbateri	2 ore
8. Emoții, percepții și biasuri cognitive	Prelegere, Dezbateri	2 ore
9. Medierea conflictelor organizaționale	Prelegere, Dezbateri	2 ore
10. Negocierea în contexte interculturale	Prelegere, Dezbateri	2 ore
11. Conflictul în contexte de schimbare organizațională	Prelegere, Dezbateri	2 ore
12. Etica negocierii și responsabilitatea socială	Prelegere, Dezbateri	2 ore
13. Intervenții organizaționale și politice de management al conflictului	Prelegere, Dezbateri	2 ore
14. Studii de caz integrate și sinteză	Prelegere, Dezbateri	2 ore
8.2 Bibliografie Bazerman, M. H., & Neale, M. A. (1992). Negotiating rationally. Free Press. Deutsch, M., Coleman, P. T., & Marcus, E. C. (Eds.). (2011). The handbook of conflict resolution: Theory and practice (2nd ed.). Jossey-Bass. Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). Getting to yes: Negotiating agreement without giving in (3rd ed.). Penguin Books. Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2020). Negotiation (8th ed.). McGraw-Hill Education. Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2022). Organizational behavior (19th ed.). Pearson. Brett, J. M. (2014). Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve disputes, and make decisions across cultural boundaries (3rd ed.). Jossey-Bass. Cialdini, R. B. (2021). Influence: Science and practice (6th ed.). Pearson. De Dreu, C. K. W., & Weingart, L. R. (2003). Task versus relationship conflict, team performance, and team member satisfaction: A meta-analysis. Journal of Applied Psychology, 88(4), 741–749. https://doi.org/10.1037/0021-9010.88.4.741 Jehn, K. A. (1995). A multimethod examination of the benefits and detriments of intragroup conflict. Administrative Science Quarterly, 40(2), 256–282. https://doi.org/10.2307/2393638 Kolb, D. M., & Putnam, L. L. (1992). The multiple faces of conflict in organizations. Journal of Organizational Behavior, 13(3), 311–324. https://doi.org/10.1002/job.4030130306 Pruitt, D. G., & Kim, S. H. (2004). Social conflict: Escalation, stalemate, and settlement (3rd ed.). McGraw-Hill. Thomas, K. W. (1992). Conflict and negotiation processes in organizations. In M. D. Dunnette & L. M. Hough (Eds.), Handbook of industrial and organizational psychology (Vol. 3, pp. 651–717). Consulting Psychologists Press. Tjosvold, D. (2008). The conflict-positive organization: It depends upon us. Journal of Organizational Behavior, 29(1), 19–28. https://doi.org/10.1002/job.473 Ury, W. (1991). Getting past no: Negotiating with difficult people. Bantam Books. Veres, M. M. (2017). Managementul conflictelor – Conflict management (capitol în volumul Managementul educațional. Perspective în România și în lume). In C. M. Rus, L. M. Carstea, A. C. Sofronia, & P. P. Sofronia (Eds.), Managementul educațional. Perspective în România și în lume (pp. 239-243). Editura Lumen.		
8.3 Seminar	Metode de predare	Observații



1. Introducere, tipuri de conflict și diagnostic	Conversație, exemplificări	4 ore
2. Putere, interese, poziții și stiluri de conflict	Conversație, exemplificări	4 ore
3. Fundamentele negocierii & pregătirea negocierii	Conversație, exemplificări	4 ore
4. Strategii, tactici și comunicare în negocieri	Conversație, exemplificări	4 ore
5. Emoții, biasuri cognitive și mediere	Conversație, exemplificări	4 ore
6. Negociere interculturală, conflict și schimbare organizațională	Conversație, exemplificări	4 ore
7. Etică și simulare integrată	Conversație, exemplificări	4 ore
8.4 Bibliografie Bazerman, M. H., & Neale, M. A. (1992). Negotiating rationally. Free Press. Deutsch, M., Coleman, P. T., & Marcus, E. C. (Eds.). (2011). The handbook of conflict resolution: Theory and practice (2nd ed.). Jossey-Bass. Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). Getting to yes: Negotiating agreement without giving in (3rd ed.). Penguin Books. Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2020). Negotiation (8th ed.). McGraw-Hill Education. Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2022). Organizational behavior (19th ed.). Pearson. Brett, J. M. (2014). Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve disputes, and make decisions across cultural boundaries (3rd ed.). Jossey-Bass. Cialdini, R. B. (2021). Influence: Science and practice (6th ed.). Pearson. De Dreu, C. K. W., & Weingart, L. R. (2003). Task versus relationship conflict, team performance, and team member satisfaction: A meta-analysis. Journal of Applied Psychology, 88(4), 741–749. https://doi.org/10.1037/0021-9010.88.4.741 Jehn, K. A. (1995). A multimethod examination of the benefits and detriments of intragroup conflict. Administrative Science Quarterly, 40(2), 256–282. https://doi.org/10.2307/2393638 Kolb, D. M., & Putnam, L. L. (1992). The multiple faces of conflict in organizations. Journal of Organizational Behavior, 13(3), 311–324. https://doi.org/10.1002/job.4030130306 Pruitt, D. G., & Kim, S. H. (2004). Social conflict: Escalation, stalemate, and settlement (3rd ed.). McGraw-Hill. Thomas, K. W. (1992). Conflict and negotiation processes in organizations. In M. D. Dunnette & L. M. Hough (Eds.), Handbook of industrial and organizational psychology (Vol. 3, pp. 651–717). Consulting Psychologists Press. Tjosvold, D. (2008). The conflict-positive organization: It depends upon us. Journal of Organizational Behavior, 29(1), 19–28. https://doi.org/10.1002/job.473 Ury, W. (1991). Getting past no: Negotiating with difficult people. Bantam Books. Veres, M. M. (2017). Managementul conflictelor – Conflict management (capitol în volumul Managementul educațional. Perspective în România și în lume). In C. M. Rus, L. M. Carstea, A. C. Sofronia, & P. P. Sofronia (Eds.), Managementul educațional. Perspective în România și în lume (pp. 239-243). Editura Lumen.		
8.5 Laborator	Metode de predare	Observații
-	-	-
8.6 Bibliografie -		
8.7 Proiect	Metode de predare	Observații
-	-	-
8.8 Bibliografie -		

* teme de curs și seminar/laborator trebuie să acopere în întregime obiectivele specifice formulate la secțiunea 7.2.

* temele abordate la curs și cele de la seminar pot fi proiectate atât în relație de complementaritate, cât și/sau în relație de aprofundare a tematicii.



* este recomandabil ca elaborarea fișei disciplinei să fie făcută în echipă de către titularul de curs și cel de seminar/laborator, eventual de către toți titularii aceleiași discipline, acolo unde mai multe persoane predau aceeași disciplină.

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

Conținuturile disciplinei sunt corelate cu obiectivele programului de master și cu competențele profesionale vizate, fiind validate prin raportare la literatura de specialitate actuală, la bunele practici din domeniul managementului conflictelor și negocierii, precum și la cerințele mediului organizațional contemporan. Integrarea studiilor de caz și a simulărilor de negociere asigură aplicabilitatea practică a cunoștințelor și transferul competențelor în contexte profesionale reale.

10. Evaluare

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
10.1 Curs	Evaluarea cunoștințelor teoretice privind conceptele de bază	Examen scris	70%
10.2 Seminar	Evaluarea se realizează prin portofoliu care evaluează capacitatea studentului de a aplica conceptele teoretice, de a analiza critic serviciile de asistență socială și de sănătate și de a formula recomandări fundamentate metodologic.	Portofoliu	30%
10.3 Laborator	-	-	-
10.4 Proiect	-	-	-
10.5 Standard minim de performanță 50% rezultat după însumarea punctajelor ponderate			

Data completării
2025-09-17

Semnătura titularului de curs
dr. Bara Angela

Semnătura titularului de seminar
dr. Bugnariu Iulia Anca

Data avizării în departament
2025-09-25

Semnătura directorului de departament
Lect. univ. dr. Bara Angela



Anexă la Fișa disciplinei (facultativă)

ANEXĂ LA FIȘA DISCIPLINEI

11. Evaluare - mărire de notă

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
11.1 Curs	Evaluarea cunoștințelor teoretice privind conceptele de bază	Examen scris	70%
11.2 Seminar	Evaluarea se realizează prin portofoliu care evaluează capacitatea studentului de a aplica conceptele teoretice, de a analiza critic serviciile de asistență socială și de sănătate și de a formula recomandări fundamentate metodologic.	Portofoliu	30%
11.3 Laborator	-	-	-
11.4 Proiect	-	-	-
11.5 Standard minim de performanță 50% rezultat după însumarea punctajelor ponderate			
Participarea la 50% din activitățile didactice și însușirea conceptelor de bază.*			
Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de seminar	
2025-09-17			

12. Evaluare - restanță

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
12.1 Curs	Evaluarea cunoștințelor teoretice privind conceptele de bază	Examen scris	70%
12.2 Seminar	Evaluarea se realizează prin portofoliu care evaluează capacitatea studentului de a aplica conceptele teoretice, de a analiza critic serviciile de asistență socială și de sănătate și de a formula recomandări fundamentate metodologic.	Portofoliu	30%
12.3 Laborator	-	-	-
12.4 Proiect	-	-	-
12.5 Standard minim de performanță 50% rezultat după însumarea punctajelor ponderate			



UNIVERSITATEA
1 DECEMBRIE 1918
DIN ALBA IULIA

MINISTERUL EDUCAȚIEI ȘI CERCETĂRII
UNIVERSITATEA 1 DECEMBRIE 1918 DIN ALBA IULIA
Adresa: Gabriel Bethlen, Nr. 5, Alba Iulia, Jud.: Alba, România
Telefon: +4-0258-806130 Fax: +4-0258-812630 E-mail: cond@uab.ro

Participarea la 50% din activitățile didactice și însușirea conceptelor de bază.*, **		
Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de seminar
2025-09-17		

* *Formulare orientativă*

** *Dacă disciplina are prevăzute ore de laborator trebuie prevăzute modalitățile de recuperare a acestora.*