

FIȘA DISCIPLINEI
Anul universitar 2025-2026
Anul de studiu II/ Semestrul I

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ	Universitatea „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia
1.2. Facultatea	de Științe Economice
1.3. Departamentul	Administrarea Afacerilor si Marketing
1.4. Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5. Ciclul de studii	Licență
1.6. Programul de studii / Calificări COR / Grupă de bază ESCO	Administrarea Afacerilor / 242102 Specialist îmbunătățire procese, 242104 Responsabil proces, 242110 Specialist în planificarea, controlul și raportarea performanței economice, ESCO: 2421 – Analiști de management și organizare / Management and organisation analysts
1.7. Forma de învățământ	Învățământ la distanță

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				
2.3. Titularul activităților de seminar / laborator / proiect				Conf.univ.dr. Dragolea Larisa				
2.4. Anul de studiu	II	2.5. Semestrul	I	2.6. Tipul de evaluare (E/C/VP)	E	2.7. Regimul disciplinei	Conținut	Felul disciplinei: DD
							Obligativitate	Obligatorie/ Opțională: Ob

3. Timpul total estimat

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	42	din care: 3.5. AI	28	3.6. AT+TC/AA/ST+SF/L/P	14	
Distribuția fondului de timp pentru studiu individual (SI și activități de autoinstruire (AI) 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 – (AI)						20
3.5.2. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren						15
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)						17
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 (SI) și activități de autoinstruire (AI)	58					
3.8. Total ore pe semestru (NR. ECTS x 25 ore)	100					
3.9. Numărul de credite	4					

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	-
4.2. de competențe	-

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	-
--------------------------------	---

5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului/ proiectului	- pentru susținerea seminarului: materiale informative - echipamente tehnice: laptop, videoproiector
---	---

6. Competențe specifice acumulate

Competențe/rezultate ale învățării	R4/C4 Elaborează strategiile societății. R15/C15 Analizează cerințe de afaceri. R18/C18 Coordonează o echipă.
Competențe transversale	R24/CT4 Asigură orientarea către client.

7. Obiectivele disciplinei

7.1. Obiectivul general al disciplinei	<i>Dezvoltarea capacității studentului de a utiliza tacticile și tehnicile de negociere.</i>
7.2. Obiectivele specifice	<i>Transmiterea la studenți a fundamentelor teoretice și metodologice ale negocierii în domeniul afacerilor Prezentarea noțiunilor, relațiilor, tehnicilor și procedurilor specifice negocierii afacerilor Identificarea și exersarea capacității de negociere în sfera comercială.</i>

8. Conținuturi

8.1. AI [capitolele din cursul în tehnologie ID]	Metode de predare	Observații
Negocierea – formă de comunicare	Studiu individual	7,14%AI
Etapetele negocierii	Studiu individual	7,14%AI
Importanța strategiei în negociere	Studiu individual	7,14%AI
Tipuri de strategii de negociere	Studiu individual	7,14%AI
Alegerea tipului de strategie	Studiu individual	7,14%AI
Negocierea distributivă	Studiu individual	7,14%AI
Negocierea integrativă	Studiu individual	7,14%AI
Tactici de negociere	Studiu individual	7,14%AI
Contracurarea tacticilor de negociere	Studiu individual	7,14%AI
Finalizarea negocierilor	Studiu individual	7,14%AI
Tehnici de negociere	Studiu individual	7,14%AI
Comunicarea non-verbală	Studiu individual	7,14%AI
Negocierile internaționale	Studiu individual	7,14%AI
Specificitatea negocierilor internaționale	Studiu individual	7,14%AI

Bibliografie:

- Botezat, Elena Aurelia; DOBRESU, Emilian M.; TOMESCU, Mirela DICTIONAR DE COMUNICARE, NEGOCIERE SI MEDIERE, Ed. C.H. BEK, București, 2007;
- Dinu, M. (2021). Tehnici de negociere și argumentare. Revista Romana de Drept al Afacerilor, (4), 99-101.
- Dragolea Larisa**, Tehnica Negocierii Afacerilor, Suport de curs (format electronic), Biblioteca Universității „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia;
- Dragolea Larisa**, Tehnica Negocierii Afacerilor, Suport de curs (format ID), 2025
- Gîdilica, C. (2020). Negocierea de afaceri în relațiile de negociere cu furnizorii prin prisma sistemului iso 9001. In Promovarea valorilor social-economice în contextul integrării europene (pp. 156-163).
- Gîdilica, C. (2021). Interdependence between communication and negotiation in the decision-making process between the parties. In Tendințe contemporane ale dezvoltării științei: viziuni ale tinerilor cercetători (pp. 58-64).
- Paraschiv, N. (2016). Negocierea ca metodă alternativă de soluționare a conflictelor. REVISTA ARS AEQUI, (1), 107-112.
- Popa Ioan, TRANZACTII DE COMERT EXTERIOR: NEGOCIERE, CONTRACTARE, DERULARE, Ed. Economica, București, 2002;
- Prutianu Stefan., TRATAT DE COMUNICARE SI NEGOCIERE IN AFACERI, Ed. Polirom, Iași, 2008;
- Prutianu, Șt., Manual de comunicare și negociere în afaceri, vol.I, Editura Polirom, Iași, 2000;
- Prutianu, Șt., Manual de comunicare și negociere în afaceri, vol.II, Editura Polirom, Iași, 2000;
- Schelling, Th. C., Strategia conflictului, Editura Integral, București, 2000;
- Shell, R., G., Strategii de negociere pentru oamenii rezonabili, Editura Codecs, București, 2005;
- Stimec Arnaud, Negocierea, Ed. C.H. BECK, București, 2011;
- Thompson, Leigh, Mîntea și inima negociatorului, Manual complet de negociere, Editura Meteor Press, București, 2006.

8.2. AT [temele dezbătute în cadrul tutorialelor, conform calendarului disciplinei]	Metode de predare-învățare	Observații
AT1 Negocierea, formă de comunicare Strategii de negociere Tactici de negociere	Exemplificări Suporturi video. Analize, studii de caz. Conversație Conversația euristică, Problematizarea	2 ore
AT2 Tactici de manipulare în afaceri Tehnici de negociere Comunicarea non-verbală Negocieri și stiluri internaționale de negociere	Exemplificări Suporturi video. Analize, studii de caz. Conversație Conversația euristică, Problematizarea	2 ore
Bibliografie: <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. Dinu, M. (2021). Tehnici de negociere și argumentare. Revista Romana de Drept al Afacerilor, (4), 99-101. 3. Dragolea Larisa, Tehnica Negocierii Afacerilor, Suport de curs (format electronic), Biblioteca Universității „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia; 4. Dragolea Larisa, Tehnica Negocierii Afacerilor, Suport de curs (format ID), 2025 5. Gîdilica, C. (2020). Negocierea de afaceri în relațiile de negociere cu furnizorii prin prisma sistemului iso 9001. In Promovarea valorilor social-economice în contextul integrării europene (pp. 156-163). 6. Gîdilica, C. (2021). Interdependence between communication and negotiation in the decision-making process between the parties. In Tendințe contemporane ale dezvoltării științei: viziuni ale tinerilor cercetători (pp. 58-64). 7. Paraschiv, N. (2016). Negocierea ca metodă alternativă de soluționare a conflictelor. REVISTA ARS AEQUI, (1), 107-112. 8. Popa Ioan, TRANZACTII DE COMERT EXTERIOR: NEGOCIERE, CONTRACTARE, DERULARE, Ed. Economica, București, 2002; 9. Prutianu Stefan., TRATAT DE COMUNICARE SI NEGOCIERE IN AFACERI, Ed. Polirom, Iași, 2008; 10. Prutianu, Șt., Manual de comunicare și negociere în afaceri, vol.I, Editura Polirom, Iași, 2000; 11. Prutianu, Șt., Manual de comunicare și negociere în afaceri, vol.II, Editura Polirom, Iași, 2000; 12. Schelling, Th. C., Strategia conflictului, Editura Integral, București, 2000; 13. Shell, R., G., Strategii de negociere pentru oamenii rezonabili, Editura Codecs, București, 2005; 14. Stimec Arnaud, Negocierea, Ed. C.H. BECK, București, 2011; 15. Thompson, Leigh, Mîntea și inima negociatorului, Manual complet de negociere, Editura Meteor Press, București, 2006. 		
8.3. TC [temele de control, conform calendarului disciplinei]	Metode de transmitere a informației	Observații
Tema de Control nr. 1	Platforma Moodle	5 ore
Tema de Control nr. 2	Platforma Moodle	5 ore
Bibliografie: <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. Dinu, M. (2021). Tehnici de negociere și argumentare. Revista Romana de Drept al Afacerilor, (4), 99-101. 3. Dragolea Larisa, Tehnica Negocierii Afacerilor, Suport de curs (format electronic), Biblioteca Universității „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia; 4. Dragolea Larisa, Tehnica Negocierii Afacerilor, Suport de curs (format ID), 2025 5. Gîdilica, C. (2020). Negocierea de afaceri în relațiile de negociere cu furnizorii prin prisma sistemului iso 9001. In Promovarea valorilor social-economice în contextul integrării europene (pp. 156-163). 6. Gîdilica, C. (2021). Interdependence between communication and negotiation in the decision-making process between the parties. In Tendințe contemporane ale dezvoltării științei: viziuni ale tinerilor cercetători (pp. 58-64). 7. Paraschiv, N. (2016). Negocierea ca metodă alternativă de soluționare a conflictelor. REVISTA ARS AEQUI, (1), 107-112. 8. Popa Ioan, TRANZACTII DE COMERT EXTERIOR: NEGOCIERE, CONTRACTARE, DERULARE, Ed. Economica, București, 2002; 		

9. Prutianu Stefan., TRATAT DE COMUNICARE SI NEGOCIERE IN AFACERI, Ed. Polirom, Iași, 2008; 10. Prutianu, Șt., Manual de comunicare și negociere în afaceri, vol. I, Editura Polirom, Iași, 2000; 11. Prutianu, Șt., Manual de comunicare și negociere în afaceri, vol. II, Editura Polirom, Iași, 2000; 12. Schelling, Th. C., Strategia conflictului, Editura Integral, București, 2000; 13. Shell, R., G., Strategii de negociere pentru oamenii rezonabili, Editura Codecs, București, 2005; 14. Stimec Arnaud, Negocierea, Ed. C.H. BECK, București, 2011; 15. Thompson, Leigh, Mîntea și inima negociatorului, Manual complet de negociere, Editura Meteor Press, București, 2006.		
8.4. AA / L / P [aplicațiile de tip AA și L / temele de proiect, conform calendarului disciplinei]	Metode de predare-învățare	Observații
-		
Bibliografie:		

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 de negociere. Disciplina răspunde 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)	<i>Evaluarea cunoștințelor acumulate</i>	Examen scris	70%
10.5. TC / AA / ST / L / P	<ul style="list-style-type: none"> - Corectitudinea și completitudinea întocmirii TC - Conținutul științific al referatelor - Implicarea în abordarea tematicii seminariilor 	Verificare pe parcurs <i>Existența unui portofoliu de lucrări practice care să cuprindă:</i> <ol style="list-style-type: none"> 1. Efectuarea unor lucrări practice 2. Intocmirea unui referat 	30%
10.6. Standard minim de performanță: obținerea notei minime 5			
<ul style="list-style-type: none"> - să aibă complet portofoliul de lucrări practice de la AT+TC - respectarea regulamentelor UAB în vigoare; - participarea la 50% din activitățile didactice și însușirea conceptelor de bază; - întocmirea și prezentarea unui proiect, rezolvarea subiectelor de examen. 			

Coordonator de disciplină
Conf.univ.dr. Dragolea Larisa

Tutore de disciplină
Conf.univ.dr. Dragolea Larisa

Data
23.09.2025

Responsabil de specializare AA ID,
Conf. univ. dr. Dragolea Larisa