

FIȘA DISCIPLINEI
Anul universitar 2025-2026
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 / 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 – Analști de management și organizare / Management and organisation analysts

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Tehnica negocierii afacerilor			2.2. Cod disciplină	AA 213		
2.3. Titularul activității de curs	Conf.univ.dr. Dragolea Larisa-Loredana						
2.4. Titularul activității de seminar / laborator	Lect.univ.dr. Nichita Anca						
2.5. Anul de studiu	II	2.6. Semestrul	I	2.7. Tipul de evaluare (E/C/VP)	E	2.8. Regimul disciplinei (O – obligatorie, Op – opțională, F – facultativă)	O

3. Timpul total estimat

3.1. Numar ore pe saptamana	3	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/laborator	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. curs	28	3.6. seminar/laborator	14
Distribuția fondului de timp					ore
a. Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					30
b. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					14
c. Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					12
d. Tutoriat					-
e. Examinări					2
f. Alte activități universitare (vizite de studiu, consultații proiecte, etc.)					-

3.7 Total ore studiu individual (a+b+c)	56
3.8. Total ore de activități universitare (d+e+f+3.4)	44
3.9 Total ore pe semestru (3.7+3.8)	100
3.10 Numărul de credite	4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	<i>Este recomandabil să se parcurgă următoarea disciplină din semestrul anterior: Management – AA 121</i>
4.2. de competențe	<i>Nu este cazul.</i>

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	<i>Sală dotată cu videoproiector/tablă.</i>
5.2. de desfășurarea a seminarului/laboratorului	<i>Sală dotată cu videoproiector/tablă.</i>

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 (reieșind din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<i>Dezvoltarea capacității studentului de a utilize tacticile si 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 procedeelelor specifice negocierii afacerilor Identificarea și exersarea capacității de negociere în sfera comercială.</i>
---------------------------	--

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Negocierea – formă de comunicare	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
2. Etapele negocierii	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
3. Importanța strategiei în negociere	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
4. Tipuri de strategii de negociere	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
5. Alegerea tipului de strategie	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
6. Negocierea distributivă	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
7. Negocierea integrativă	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
8. Tactici de negociere	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
9. Contracurarea tacticilor de negociere	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
10. Finalizarea negocierilor	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
11. Tehnici de negociere	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
12. Comunicarea non-verbală	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
13. Negocierile internaționale	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
14. Specificitatea negocierilor internaționale	<i>Prelegere, discutii</i>	2 ore
Bibliografie <ol style="list-style-type: none"> 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; 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 Ștefan., 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. Seminar-laborator	Metode de predare	Observații
1. Negocierea, formă de comunicare	<i>Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol</i>	2 ore
2. Strategii de negociere	<i>Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol</i>	2 ore
3. Tactici de negociere	<i>Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol</i>	2 ore

4. Tactici de manipulare în afaceri	<i>Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol</i>	2 ore
5. Tehnici de negociere	<i>Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol</i>	2 ore
6. Comunicarea non-verbală	<i>Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol</i>	2 ore
7. Negocieri și stiluri internaționale de negociere	<i>Conversație, Exemplificări, Lucru în echipă, Joc de rol</i>	2 ore

Bibliografie

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. 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).
 5. 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).
 6. Paraschiv, N. (2016). Negocierea ca metodă alternativă de soluționare a conflictelor. REVISTA ARS AEQUI, (1), 107-112.
 7. Popa Ioan, TRANZACTII DE COMERT EXTERIOR: NEGOCIERE, CONTRACTARE, DERULARE, Ed. Economica, București, 2002;
 8. Prutianu Stefan., TRATAT DE COMUNICARE SI NEGOCIERE IN AFACERI, Ed. Polirom, Iași, 2008;
 9. Prutianu, Șt., Manual de comunicare și negociere în afaceri, vol.I, Editura Polirom, Iași, 2000;
 10. Prutianu, Șt., Manual de comunicare și negociere în afaceri, vol.II, Editura Polirom, Iași, 2000;
 11. Schelling, Th. C., Strategia conflictului, Editura Integral, București, 2000;
 12. Shell, R., G., Strategii de negociere pentru oamenii rezonabili, Editura Codecs, București, 2005;
 13. Stimec Arnaud, Negocierea, Ed. C.H. BECK, București, 2011;
- Thompson, Leigh, Mentea și inima negociatorului, Manual complet de negociere, Editura Meteor Press, București, 2006.

9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității 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 Curs	<i>Rezolvarea subiectelor de examen</i>	Examen scris	70%
10.5 Seminar	<i>Întocmirea și prezentarea unui proiect</i>	Proiect aplicativ	30%

10.6 Standard minim de performanță:

Promovarea examenului presupune obținerea la examenul final a notei minime 5 (cinci), la care se vor adăuga punctele corespunzătoare celorlalte activități punctate anterior.

- 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.

Data completării
20.09.2025

Semnătura titularului de curs
Conf.univ.dr. Dragolea Larisa-Loredana

Semnătura titularului de seminar
Lect.univ.dr. Nichita Anca

Data avizării în departament
23.09.2025

Semnătura directorului de departament
Conf.univ.dr. Maican Silvia Ștefania