

FIȘA DISCIPLINEI¹

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Agora din municipiul Oradea
1.2 Facultatea	Științe Economice
1.3 Departamentul	Științe Economice
1.4 Domeniul de studii	Management
1.5 Ciclul de studii	Ciclul I-licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	Comunicare și negociere în afaceri

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Comunicare și negociere în afaceri
2.2 Titularul activității de curs	
2.3 Titularul activității de seminar/laborator	
2.4 Anul de studiu	III
2.5 Semestrul	5
2.6 Tipul de evaluare	Sumativă(ES)
2.7 Regimul disciplinei	Opțională

3. Timpul total estimat

3.1 Număr de ore pe săptămână	5	din care 3.2 curs	3	3.3 seminar/laborator	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	70	din care 3.5 curs	42	3.6 seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platforme electronice de specialitate și pe teren					15
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și esuri					10
Tutoriat					6
Examinări					2
Alte activități...					2
3.7 Total ore studiu individual					55
3.8 Total ore din planul de învățământ (3.4) + Total ore studiu individual (3.7)					125
3.9 Total ore pe semestru (25 ore/ 1 credit) 25 x 5 = 125					125
3.10 Numărul de credite					5

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	Videoproiector
5.2 de desfășurare a seminarului/laboratorului	Se va utiliza tabla clasică sau flipchart-ul

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	Cunoașterea, aprofundarea și utilizarea conceptelor specifice negocierii.
Competențe transversale	Utilizarea unor metode și tehnici eficiente de învățare, informare, explicare și interpretare a unor idei, proiecte, procese, precum și a conținuturilor teoretice și practice ale disciplinei. Particularizarea noțiunilor generale pe situații concrete ale unui agent economic.

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

¹ Cf. M.Of. al României, Partea I, Nr.800 bis/13.XII.2011, Ordinul ministrului nr. 5703 din 18 oct. 2011

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Disciplina „Comunicare și negociere în afaceri” are funcția instructiv-educativă de a-i ajuta pe studenți, viitorii specialiști în domeniu, să-și formeze o gândire complexă și critică cu privire la mediul de afaceri în general și la realizarea negocierilor în special. Prin aceasta își propune să ofere studentului posibilitatea de a înțelege funcționarea tehnicilor de negociere în general și a metodelor folosite pentru obținerea obiectivului propus în momentul începerii negocierii propriu-zise.
7.2 Obiectivele specifice	Formarea deprinderilor cu vocabularul și principalele instrumente de comunicare și negociere în afaceri de care se folosește o firmă și vor putea să le adapteze în practică.

8. Conținuturi

8.1 Curs <i>Comunicare și negociere în afaceri</i>	Metode de predare	Observații Total ore:42
CAP. I CARACTERISTICILE NEGOCIERII 1.1 Aspectele definiției ale negocierii	Prelegere	3ore
CAP. II ARIA DE APLICARE A NEGOCIERII 2.1 Funcțiile negocierii 2.2 Domeniile de aplicare a negocierii 2.3 Situațiile de negociere	Expunerea interactivă	3 ore
CAP. III PROCESUL DE NEGOCIERE ȘI FACTORII FUNDAMENTALIAI NEGOCIERII 3.1 Modele teoretice ale proceselor de negociere 3.2 Factorii fundamentali ai negocierii	Prelegere, exemplificare	3 ore
CAP. IV TIPUL DE NEGOCIATOR 4.1 Personalitatea negociatorului 4.2 Competența negociatorului 4.3 Stiluri de negociere 4.4 Influența culturii naționale asupra stilului de negociere	Expunerea interactivă	3 ore
CAP. V PREGĂTIREA NEGOCIERII 5.1 Abordarea pregătirii negocierii 5.2 Metodologia pregătirii negocierii și nevoia de informații 5.3 Diagnosticul situației de negociere	Conversația, expunerea interactivă	3 ore
CAP. VI STRATEGII ȘI TACTICI DE NEGOCIERE 6.1 Pregătirea obiectivelor 6.2 Pregătirea strategiei 6.3 Pregătirea pozițiilor de negociere 6.4 Organizarea negocierii	Prelegerea, exemplificarea	3 ore
CAP. VI STRATEGII ȘI TACTICI DE NEGOCIERE- (partea II) 6.3 Pregătirea pozițiilor de negociere 6.4 Organizarea negocierii	Prelegerea, exemplificarea	3 ore
CAP. VII ETAPELE DESFĂȘURĂRII NEGOCIERII 7.1 Modele ale desfășurării negocierii 7.2 Conținutul fazelor negocierii propriu-zise	Prelegerea, exemplificarea	3 ore

CAP. VIII COMUNICAREA ÎN NEGOCIERE 8.1 Abilitați de comunicare pentru colectarea de informații 8.2 Comunicarea de influențare. Argumentarea în negociere	Expunerea interactivă	3 ore
CAP. IX TEHNICI DE NEGOCIERE 9.1 Tehnici de negociere 9.2 Tactici de negociere 9.3 Înșelăciunea în negocierea agresivă	Prelegere	3 ore
CAP. X ETICA ÎN NEGOCIERE 10.1 Stima față de sine 10.2 Protejarea imaginilor despre lume ale partenerului 10.3 Analiza tranzacțională	Prelegere	3 ore
CAP. XI NEGOCIEREA COMERCIALĂ 11.1 Procesele de cumpărare și de vânzare 11.2 Caracteristicile negocierii comerciale 11.3 Tehnicile de vânzare în procesul de negociere comercială	Conversația , expunerea interactivă	3 ore
CAP.XII NEGOCIEREA MANAGERIALĂ 12.1 Contextul organizațional 12.2 Negocierea cooperanta și conflictuala în organizație 12.3 Dificultăți specifice în negocierea managerială	Prelegere	3 ore
CAP.XII NEGOCIEREA MANAGERIALĂ(partea II) 12.2 Negocierea cooperanta și conflictuala în organizație 12.3 Dificultăți specifice în negocierea managerială	Conversația , expunerea interactivă	3 ore
Bibliografie curs: <p style="text-align: center;">BIBLIOGRAFIE OBLIGATORIE</p> 1. Oana Mateuț-Petrișor – <i>Comunicare și negociere în afaceri</i> , note de curs, Editura Universității Agora, Oradea, 2022. <p style="text-align: center;">BIBLIOGRAFIE RECOMANDATĂ</p> 1. Roger Dawson- <i>Secretele negocierii-arta de a câștiga în orice situație</i> , Ed Polirom, București, 2007. 2. Ștefan Bonu- <i>Negocierea și medierea</i> , Editura Institutului European,2006 3. Armud Stimec- <i>Negocierea</i> ,Editura C:H.Beck,2011 4. Nic Peeling- <i>Cum să obții maximum în orice negociere</i> ,Editura Polirom,2012 5. Ștefan Prutianu- <i>Antrenamentul abilităților de negociere</i> , Editura Polirom,2013 6. Dinu Mihai – <i>Fundamentele comunicării interpersonale</i> , Editura ALL, București, 2008. 7. Drăgan Ioan – <i>Comunicarea – paradigme și teorii, vol. I și II</i> , Editura RAO, 2007. 8. Finch Brian – <i>30 de minute pentru a învăța cum să ieși învingător dint-o negociere</i> , Editura Image, București, 1999. 9. Fisher Roger și colectivul – <i>Succesul în negocieri</i> , Editura Dacia, 1995. 10. Galuschi Cezar – <i>O nouă frontieră: comunicarea directă</i> , Editura Polirom, Iași, 2006. 11. Hartley Mary – <i>Limbajul trupului la serviciu</i> , Editura Polirom, Iași, 2005. 12. Levinson Jay Conrad, Smith M., Wilson Orvel Ray – <i>Negocierea de gherilă</i> , Editura Business Tech, București, 2004. 13. Adriana Manolescu – <i>Management general</i> , Ed. Universității Agora, 2002. 14. Ivan Ognev,Vladimir Russev- <i>Psihologia comunicării</i> ,Ed.Ideea Europeană,București, 2008. 15. Prutianu Ștefan – <i>Antrenamentul abilităților de comunicare</i> , vol. I și II, Editura Polirom, Iași, 2005. 16. Robinson David – <i>Eticheta în afaceri</i> , Editura Rentrop&Straton, 1999. 17. Shell Richard G. – <i>Negocierea în avantaj</i> , Editura Codecs, București, 2005.		
8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații:

Comunicare și negociere în afaceri		Total ore: 28
Tema 1. Teoria negocierilor 1.1 Aspecte ale negocierii 1.2 Sfera și aria de aplicare a negocierii	Discuții libere pe temă	2 ore
Tema 2. Funcțiile negocierii 2.1 Negocierea ca modalitate de rezolvare a conflictelor 2.2 Negocierea ca modalitate de adoptare a deciziilor	Discuții libere pe temă	2 ore
Tema 3. Negociatorul și echipa de negociere 3.1 Tipul de negociator 3.2 Influenta culturii naționale asupra stilului de negociere	Formarea de echipe de negociere pe grupe, stabilirea membrilor în fiecare echipă. Discuții libere.	2 ore
Tema 4. Pregătirea și desfășurarea procesului de negociere a afacerilor 4.1 Abordarea unei negocieri 4.2 Diagnosticarea situației de negociere	Inceperea lucrărilor în echipe, stabilirea temelor de negociere	2 ore
Tema 5. Strategii și tactici de negociere 5.1 Pregătirea obiectivelor și strategiilor de negociere 5.2 Organizarea unei negocieri	Incepem negocierile și discutăm pe subiecte.	2 ore
Tema 6. Comunicarea în negociere 6.1 Despre comunicare. Principii de bază în comunicare 6.2 Influențele comunicării asupra negocierii 6.3 Testul personalității	Continuăm negocierea pe echipe învățând ce mult înseamnă comunicarea într-un proces de negociere.	2 ore
Tema 7. „Impunerea” unui stil de negociere 7.1 Stilul de negociere în afaceri 7.2 Aprecierea evaluativă a calităților de negociator	Fiecare echipă își impune un anumit stil de negociere. La final tragem concluzii care este mai util.	2 ore
Tema 8. Harta conflictului	Discuții libere și încercarea aplanării conflictului care a apărut între echipe.	2 ore
Tema 9. Rolul discursului în comunicarea publică	Discuții libere	2 ore
Tema 10. „Judecata de valoare”	Discuții libere	2 ore
Tema 11. Testul personalității	Discuții libere	2 ore
Tema 12. Localizarea controlului.	Discuții libere	2 ore
Tema 13. Metode de selecție a canalului de distribuție: pe baza pragului de rentabilitate și pe selecția multicriterială	Discuții libere	2 ore
Tema 14. Aprecierea evaluativă a calităților de negociator	Discuții libere	2 ore

Bibliografie seminar:

BIBLIOGRAFIE OBLIGATORIE

1. Oana Mateuț-Petrișor – *Comunicare și negociere în afaceri*, note de seminar, Editura Universității Agora, Oradea, 2022.
2. Oana Mateuț-Petrișor – *Comunicare și negociere în afaceri*, note de curs, Editura Universității Agora, Oradea, 2022.

BIBLIOGRAFIE RECOMANDATĂ:

18. Roger Dawson- *Secretele negocierii-arta de a câștiga în orice situație*, Ed Polirom, București, 2007.
19. Ștefan Bonu-*Negocierea și medierea*, Editura Institutului European, 2006
20. Armud Stimec-*Negocierea*, Editura C:H.Beck, 2011
21. Nic Peeling-*Cum să obții maximum în orice negociere*, Editura Polirom, 2012
22. Ștefan Prutianu-*Antrenamentul abilităților de negociere*, Editura Polirom, 2013
23. Dinu Mihai – *Fundamentele comunicării interpersonale*, Editura ALL, București, 2008.
24. Drăgan Ioan – *Comunicarea – paradigme și teorii, vol. I și II*, Editura RAO, 2007.
25. Finch Brian – *30 de minute pentru a învăța cum să ieși învingător din-o negociere*, Editura Image, București, 1999.
26. Fisher Roger și colectivul – *Succesul în negocieri*, Editura Dacia, 1995.
27. Galuschi Cezar – *O nouă frontieră: comunicarea directă*, Editura Polirom, Iași, 2006.
28. Hartley Mary – *Limbajul trupului la serviciu*, Editura Polirom, Iași, 2005.
29. Levinson Jay Conrad, Smith M., Wilson Orvel Ray – *Negocierea de gherilă*, Editura Business Tech, București, 2004.
30. Adriana Manolescu – *Management general*, Ed. Universității Agora, 2002.
31. Ivan Ognev, Vladimir Russev- *Psihologia comunicării*, Ed. Ideea Europeană, București, 2008.
32. Prutianu Ștefan – *Antrenamentul abilităților de comunicare*, vol. I și II, Editura Polirom, Iași, 2005.
33. Robinson David – *Eticheta în afaceri*, Editura Rentrop&Straton, 1999.
34. Shell Richard G. – *Negocierea în avantaj*, Editura Codecs, București, 2005.

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

Manifestarea unei atitudini pozitive și responsabile față de domeniul științific.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Activitatea de răspuns în cadrul cursului	Monitorizare	40%
10.5 Seminar/laborator	Activitatea de implicarea în cadrul temelor stabilite la seminar	Evaluare practică	60%
10.6 Standard minim de performanță			
Cel puțin 5 intervenții bune în cadrul cursului.			
Cel puțin 7 intervenții bune în cadrul seminarului.			

Data completării
10.09.2022

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

Data avizării în departament
27.09.2022

Semnătura directorului de departament
Lector univ.dr. Oana Petrișor-Mateuț