

## FIȘA DISCIPLINEI<sup>1</sup>

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Agora din municipiul Oradea
1.2 Facultatea	Facultatea de Științe Economice
1.3 Departamentul	Științe Economice
1.4 Domeniul de studii	Management
1.5 Ciclu de studii	Ciclu II- Masterat
1.6 Programul de studii/Calificarea	Managementul resurselor umane

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	<b>TEHNICI DE NEGOCIERE ORGANIZAȚIONALĂ</b>
2.2 Titularul activității de curs	
2.3 Titularul activității de seminar/laborator	
2.4 Anul de studiu	II
2.5 Semestrul	IV
2.6 Tipul de evaluare	ES (Evaluare sumativă)
2.7 Regimul disciplinei	Ob (Disciplină obligatorie)

### 3. Timpul total estimat

3.1 Număr de ore pe săptămână	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
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					35
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platforme electronice de specialitate și pe teren					35
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					35
Tutoriat					10
Examinări					8
Alte activități...					10
<b>3.7 Total ore studiu individual</b>					<b>133</b>
<b>3.8 Total ore din planul de învățământ (3.4) + Total ore studiu individual (3.7)</b>					<b>42+133=175</b>
<b>3.9 Total ore pe semestru (25 ore/1 credit) 25x7=175</b>					<b>175</b>
<b>3.10 Numărul de credite</b>					<b>7</b>

### 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	Necesită proiector digital și laptop
5.2 de desfășurare a seminarului/laboratorului	Necesită proiector digital și laptop

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cunoașterea și înțelegerea mecanismului negocierilor</li> <li>• Cunoștințele acumulate să fie utile atât în aprofundarea altor discipline de bază – economice și psihosociale - cât și pentru înțelegerea interrelațiilor dintre acestea</li> <li>• Înțelegerea sensurilor de comunicare și negociere și sublinierea importanței comunicării în negociere</li> <li>• Explicarea și interpretarea metodelor negocierilor; legăturile care sunt între comunicare și negociere</li> <li>• Înțelegereatehnicilor de negociere prin comunicare</li> </ul>
-------------------------	---

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

Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacitatea de analiză și sinteză</li> <li>• Capacitatea de organizare și planificare</li> <li>• Capacitatea de a evalua</li> <li>• Viteză de reacție în luarea unor decizii</li> <li>• Capacitatea de evaluare și autoevaluare</li> <li>• Capacitatea de a sintetiza</li> <li>• Capacitatea de a lucra în echipă</li> <li>• Capacitatea de a colabora cu specialiști din alte domenii</li> <li>• Capacitatea de a identifica cauzele și substratul anumitor situații</li> <li>• Capacitatea de a transpune în practică cunoștințele teoretice</li> <li>• Capacitatea de a cerceta</li> </ul>
-------------------------	--

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cursul “Tehnici de negociere organizațională” se predă pe parcursul celui de-al doilea semestru și urmărește înțelegerea conceptelor de comunicare și negociere și a importanței utilizării corecte a lor în orice organizație.</li> </ul>
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dobândirea de către masteranzi a abilităților de comunicare privind redarea, analiza și interpretarea mesajelor, a capacității de a cere, a refuza, a primi și a oferi un feedback constructiv, formulând mesajul optim și alegând canalul de comunicare cel mai eficient.</li> <li>• Însușirea cunoștințelor esențiale și necesare elaborării strategiilor de comunicare și negociere în organizație.</li> <li>• Utilizarea corectă a tehnicilor de negociere.</li> <li>• Capacitatea de a valorifica și valoriza cunoștințele de specialitate dobândite de masteranzi la curs;</li> <li>• Capacitatea de a argumenta opinii și de a lansa propuneri pertinente.</li> <li>• Dezvoltarea abilităților și aptitudinilor personale pentru a susține și finaliza cu succes un proces de negociere;</li> <li>• Dezvoltarea capacităților de gestionare a situațiilor conflictuale</li> <li>• Formarea deprinderilor de aplicare și transfer a abilităților conceptual-tehnice în rezolvarea de problem specifice negocierii</li> </ul>

### 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
<b>TEHNICI DE NEGOCIERE ORGANIZAȚIONALĂ</b>		<b>Total: 28</b>
<b>CAPITOLUL I . GENERALITĂȚI PRIVIND TERMENUL DE NEGOCIERE</b> 1 Aspectele definitorii ale negocierii 2 Specificul negocierii ca forma de interacțiune umană. Negocierea, rezolvarea problemelor și confruntarea pură 3 Formele de negociere fundamentale <b>Error! Bookmark not defined.</b>		2 ore de curs/săptămână I
<b>CAPITOLUL II. DOMENIUL NEGOCIERII</b> 1 Funcțiile negocierii 2 Domeniile de aplicare a negocierii 3 Situațiile de negociere	Se va utiliza platforma	2 ore de curs/săptămână II
<b>CAPITOLUL III. MODELUL PROCESULUI DE NEGOCIERE ȘI FACTORII FUNDAMENTALI AI NEGOCIERII</b> 1 Modele teoretice ale proceselor de negociere 2 Factorii fundamentali ai negocierii	Moodle, de la adresa <a href="http://moodle.univagora.ro">http://moodle.univagora.ro</a>	2 ore de curs/săptămână III
<b>CAPITOLUL IV. NEGOCIATORUL</b> 1 Personalitatea negociatorului 2 Competența negociatorului 3 Stiluri de negociere 4 Influența culturii naționale asupra stilului de negociere	Se va utiliza expunerea interactivă, conversația euristică, prezentarea interactivă a noțiunilor,	2 ore de curs/săptămână IV
<b>CAPITOLUL V. Diagnosticul negocierii</b> 1 Abordarea pregătirii negocierii 2 Metodologia pregătirii negocierii și nevoia de informații		2 ore de curs/săptămână V

<p>3 Diagnosticul situației de negociere</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ce negociem? Analiza obiectului negocierii</li> <li>- Analiza contextului negocierii</li> <li>- Ce vrem? Analiza intereselor</li> <li>- Ce putere detinem? Analiza raportului de putere</li> <li>- Analiza partenerilor de negociere</li> </ul>	<p>demonstrația didactică și prelegerea.</p>	<p>2 ore de curs/săptămână VI</p>
<p>CAPITOLUL VI. PREGĂTIREA ȘI DESFĂȘURAREA NEGOCIERII</p> <p>1 Ce vrem sa realizăm? Pregătirea obiectivelor</p> <p>2 Cum negociem? Pregătirea strategiei</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Opțiuni strategice referitoare la comportamentul negociatorului</li> <li>- Orientări strategice referitoare la utilizarea timpului</li> <li>- Orientări strategice referitoare la obiectul negocierii</li> <li>- Orientări strategice vizând puterea de negociere</li> <li>- Orientări strategice referitoare la acord</li> </ul>		<p>2 ore de curs/săptămână VII</p>
<p>3 Pregătirea pozițiilor de negociere</p> <p>4 Organizarea negocierii</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pregătirea echipei de negociere</li> <li>- Pregătirea mandatului de negociere</li> <li>- Pregătirea locului negocierii</li> </ul>		<p>2 ore de curs/săptămână VIII</p>
<p>CAPITOLUL VII. ETAPELE NEGOCIERII PROPRIU-ZISE</p> <p>1 Modele ale desfășurării negocierii</p> <p>2 Conținutul fazelor negocierii propriu-zise</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Începerea negocierii</li> <li>- Explorarea și ajustarea pozițiilor</li> <li>- Schimbul de valori</li> <li>- Faza încheierii negocierii</li> </ul>		<p>2 ore de curs/săptămână IX</p>
<p>CAPITOLUL VIII. COMUNICAREA ÎN NEGOCIERE</p> <p>1 Abilitati de comunicare pentru colectarea de informații</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Punerea întrebărilor</li> <li>- Ascultarea activă</li> <li>- Comunicarea non-verbală</li> </ul> <p>2 Comunicarea de influențare. Argumentarea în negociere</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Distincția dintre argumentare și dezbateri</li> <li>- Eficacitatea argumentării</li> </ul>		<p>2 ore de curs/săptămână X</p>
<p>CAPITOLUL IX. Tehnici și tactici de negociere</p> <p>1 Tehnici de negociere</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tehnici de tratare a obiectului negocierii</li> <li>- Tehnici de tratare a elementelor de negociere</li> <li>- Tehnici de prezentare și discutare a ofertelor</li> </ul> <p>2 Tactici de negociere</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tactici cooperante</li> <li>- Tactici conflictuale de exercitare de presiuni asupra adversarilor</li> <li>- Tactici de utilizare a timpului</li> </ul> <p>3 Înșelăciunea în negocierea agresivă</p>		<p>2 ore de curs/săptămână XI</p>
<p>CAPITOLUL X. Contextul negocierii manageriale</p> <p>1.Contextul organizațional</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Procesul decizional și negocierea</li> <li>- Introducerea schimbării și negocierea</li> <li>- Rezolvarea conflictelor și negocierea</li> </ul> <p>2.Negocierea cooperantă și conflictuală în organizație</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Negocierea managerială cooperantă</li> <li>- Negocierea cooperantă a mini-conflictelor</li> </ul>		<p>2 ore de curs/săptămână XII</p>
<p>3.Negocierea conflictuală</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dificultăți specifice în negocierea managerială</li> <li>- Definierea obiectului negocierii</li> <li>- Determinarea libertății de negociere</li> </ul>		<p>2 ore de curs/săptămână XIII</p>
<p>CAPITOLUL XI. STRATEGII ȘI TEHNICI ÎN NEGOCIEREA MANAGERIALĂ</p>		<p>2 ore de</p>

<p>1.Strategii în negocierea managerială</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Modelul lui Whetten si Cameron (1984)</li> <li>- Modelul SBS (1989)</li> <li>- Modelul lui Launay (1992)</li> </ul> <p>2. Instrumente utile în negocierea managerială</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Harta conflictului</li> <li>- Tehnici pentru explorarea problemei si a intereselor partilor</li> <li>- Tehnici de generare a variantelor de solutii in negocierea cooperanta</li> <li>- Triunghiul puterii in negocierea conflictuala</li> </ul> <p>3.Metoda principiala de negociere</p>	<p>curs/săptămână XIV</p>
--	-------------------------------

### Bibliografie curs

#### Bibliografie obligatorie:

1.URZICEANU Ramona Mihaela, Tehnici de negociere organizațională, Note de curs, Editura Universității Agora, Oradea

#### Bibliografie recomandată:

1. Dawson Roger - *Secretele negocierii-arta de a câștiga în orice situație*, Ed Polirom, București, 2007.
2. Dinu Mihai – *Fundamentele comunicării interpersonale*, Editura ALL, București, 2008.
3. Finch Brian – *30 de minute pentru a învăța cum să ieși învingător dintr-o negociere*, Editura Image, București, 1999.
4. Galuschi Cezar – *O nouă frontieră: comunicarea directă*, Editura Polirom, Iaș, 2006 .
5. Hartley Mary – *Limbajul trupului la serviciu*, Editura Polirom, Iași, 2005.
6. Levinson Jay Conrad, Smith M., Wilson Orvel Ray – *Negocierea de gherilă*, Editura Business Tech, București, 2004.
7. Petrișor-Mateuț Oana, *Comunicare și negociere în afaceri*, Editura Universității Agora, 2008.
8. Prutianu Stefan – *Antrenamentul abilităților de comunicare*, vol. I si II, Editura Polirom, Iași, 2005.
9. Shell Richard G. – *Negocierea în avantaj*, Editura Codecs, București, 2005.
10. Vasile Dragoș Constantin, *Tehnici de negociere în afaceri*, Biblioteca Ase, București, 2010.

8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
<b>TEHNICI DE NEGOCIERE ORGANIZAȚIONALĂ</b>		<b>Total:14 de ore</b>
Tema 1. Aspecte generale privind negocierea	Expunerea sistematică, dezbaterea, conversația. Dezbateri Exemplificări practice Conversația Aplicații practice, studiu de caz. Joc pe roluri Dezbateri Exemplificări practice. Joc pe roluri.	1 oră de seminar/săptămână
Tema 2. Aspecte privind funcțiile negocierii		1 oră de seminar/săptămână
Tema 3. Modelul Sawyer si Guetzkow și Modelul PIN		1 oră de seminar/săptămână
Tema 4. Miza negocierii și puterea de negociere		1 oră de seminar/săptămână
Tema 5. Stiluri de negociere		1 oră de seminar/săptămână
Tema 6. Diagnosticul negocierii		1 oră de seminar/săptămână
Tema 7. Cum negociem. Pregătirea strategiei.		1 oră de seminar/săptămână
Tema 8. Etape ale negocierii		1 oră de seminar/săptămână
Tema 9. Rolul comunicării în negociere		1 oră de seminar/săptămână
Tema 10. Tehnici și tactici de negociere		1 oră de seminar/săptămână
Tema 11. Procesul decizional și negocierea		1 oră de seminar/săptămână
Tema 12. Rezolvarea conflictelor și negocierea		1 oră de seminar/săptămână
Tema 13. Dificultăți specifice în negocierea managerială		1 oră de seminar/săptămână
Tema 14. Instrumente utile în negocierea managerială		1 oră de seminar/săptămână

**Bibliografie seminar****Bibliografie obligatorie:**

- 1.URZICEANU Ramona Mihaela, Tehnici de negociere organizațională, Note de curs, Editura Universității Agora, Oradea
- 2.URZICEANU Ramona Mihaela, Tehnici de negociere organizațională, Note de seminar, Editura Universității Agora, Oradea

**Bibliografie selectivă:**

1. Dawson Roger - *Secretele negocierii-arta de a câștiga în orice situație*, Ed Polirom, București, 2007.
2. Dinu Mihai – *Fundamentele comunicării interpersonale*, Editura ALL, București, 2008.
3. Finch Brian – *30 de minute pentru a învăța cum să ieși învingător dintr-o negociere*, Editura Image, București, 1999.
4. Galuschi Cezar – *O nouă frontieră: comunicarea directă*, Editura Polirom, Iaș, 2006 .
5. Hartley Mary – *Limbajul trupului la serviciu*, Editura Polirom, Iași, 2005.
6. Levinson Jay Conrad, Smith M., Wilson Orvel Ray – *Negocierea de gherilă*, Editura Business Tech, București, 2004.
7. Petrișor-Mateuț Oana, *Comunicare și negociere în afaceri*, Editura Universității Agora, 2008.
8. Prutianu Stefan – *Antrenamentul abilităților de comunicare*, vol. I și II, Editura Polirom, Iași, 2005.
9. Shell Richard G. – *Negocierea în avantaj*, Editura Codecs, București, 2005.
10. Vasile Dragoș Constantin, *Tehnici de negociere în afaceri*, Biblioteca Ase, București, 2010.

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

Studiul disciplinei *Tehnici de negociere în organizație* contribuie la dezvoltarea capacității absolvenților de a studia riguros și de a aborda aspecte științifice nou întâlnite pe parcursul vieții active. Capacitatea de a concepe un proces de comunicare complet prin aplicarea elementelor fundamentale absolut indispensabile înțelegerii mecanismelor de comunicare și negociere ce acționează într-o organizație. Desfășurarea unor discuții în cadrul cursurilor și seminariilor cu reprezentanți din domeniul aferent programului de master.

**10. Evaluare**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Discurs-Prezentare interactivă a noțiunilor - Exemplificarea părții teoretice cu exemple din practica în domeniu	Examen . Prezentarea unui proiect pe baza unei teme date.	50%
10.5 Seminar/laborator	Discutarea și rezolvarea de cazuri practice din incidența disciplinei	Prezență/activitate/implicare	50%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pentru absolvirea acestei discipline este necesară obținerea unei note finale de minim 5(cinci);</li> <li>• Notele acordate sunt între 1(unu) și 10(zece);</li> <li>• Examenul este oral; prezentarea unui proiect ce va conține un studiu de caz.</li> </ul>			

Data completării  
17.09.2022

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

Data avizării în departament  
27.09.2022

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