

**FIȘA DISCIPLINEI
TEHNICI DE NEGOCIERE****1. Date despre program**

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea “Alexandru Ioan Cuza” din Iași
1.2 Facultatea	Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor
1.3 Departamentul	Management- Marketing și Administrarea Afacerilor
1.4 Domeniul de studii	
1.5 Ciclul de studii	master
1.6 Programul de studii / Calificarea	Marketing si comunicare in afaceri

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	TEHNICI DE NEGOCIERE						
2.2 Titularul activităților de curs	Prof univ. dr. Șefan PRUTIANU						
2.3 Titularul activităților de seminar	Asist. dr. Anca Maria CLIPA						
2.4 An de studiu	I	2.5 Semestru	I	2.6 Tip de evaluare	Ep	2.7 Regimul disciplinei	OB

* OB – Obligatoriu / OP – Opțional

3. Timpul total estimat (ore pe semestru și activități didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: curs	2	seminar/laborator	2
3.2 Total ore din planul de învățământ	56	din care: curs	28	seminar/laborator	2
3.3 Distribuția fondului de timp	180 – 56				124 ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și altele					70
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					30
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					30
Tutoriat					10
Examinări					4
Alte activități.....					
3.4 Total ore studiu individual					144
3.5 Total ore pe semestru					200
3.6 Număr de credite					8

4. Precondiții (dacă este cazul)

4.1 De curriculum	
4.2 De competențe	

5. Condiții (dacă este cazul)

5.1 De desfășurare a cursului	Amenajări spațiale și mobilier adecvat negocierilor
5.2 De desfășurare a seminarului/laboratorului	Amenajări spațiale și mobilier adecvat negocierilor

6. Competențe specifice acumulate



Competențe profesionale	<p>C1. <u>competențe cognitive</u> (<i>cunoștințe</i>) – însușirea unor elemente de pragmatică a negocierilor în avantaj, elemente de teoria argumentației și arta convingerii, precum și exersarea gândirii speculative;</p> <p>C2. <u>competențe funcționale</u> - exersarea persuasiunii și a Toleranței Față de Opinii Adverse în situațiile sociale create spontan sau deliberat la locul de muncă din organizație sau în negocierile cu clienții și furnizorii;</p> <p>C3. <u>competențe personale</u> - abilități de comunicare verbală, paraverbală și nonverbală; rafinarea abilităților sociale necesare exersării negocierilor în afaceri; alte abilități de gândire creativă și speculativă utile în exercițiul negocierii;</p>
Competențe transversale	<p>CT1. <u>competențe generale</u> - toleranță față de opinii adverse, persuasiune, argumentație, spontaneitate, gândire critică, onestitate, integritate, flexibilitate.</p> <p>CT2.</p>

7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)

7.1. Obiectivul general	OBIECTIVUL GENERAL: Ameliorarea și antrenamentul abilităților și competențelor de socializare, comunicare, relaționare și negociere în afaceri.
7.2. Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none">• <i>exersarea gândirii critice și speculative în dezbateri și în negocieri,</i>• <i>ameliorarea abilităților de relaționare durabilă în afaceri și în viața personală.</i>

8. Conținut

	Capitole curs și lucrări practice	Metode de predare	Observații
1.	Elemente de ETICA NEGOCIERILOR. Trei școli.	Interactiv, cu aportul masteranzilor	2 ore
2.	FOBIA SOCIALA.	Interactiv, cu aportul masteranzilor	4 ore
3.	STILUL PERSONAL DE NEGOCIERE	Prelegere, test seminar	4 ore
4.	PRAGMATICA NEGOCIERILOR IN AVANTAJ	Interactiv, cu implicarea masteranzilor	4 ore



5.	STRATEGIA DE NEGOCIERE	Interactiv, cu aportul masteranzilor	2 ore
6	ANALIZA TRANZACȚIONALĂ în NEGOCIERI	Interactiv, cu aportul masteranzilor	6 ore
6.	ADMINISTRAREA PROCESULUI DE NEGOCIERE	Interactiv, cu implicarea masteranzilor	4 ore
7.	CLAUZE CONTRACTUALE NEGOCIABILE (negociabil)	Prelegere	2 ore
8.	PROXEMICA ÎN AFACERI. Plasamentul la masa negocierilor	Interactiv, cu aportul masteranzilor	4 ore
9.	OBIECTIVELE NEGOCIERII. 10 REGULI DE AUR	Interactiv, cu implicarea masteranzilor	4 ore
11	TEHNICI DE INFLUENTARE SI PERSUASIUNE. Câteva	Prelegeri, joc Interactiv, implicarea masteranzilor,	12 ore
	CONȚINUTUL LUCRĂRILOR DE SEMINAR : Negocieri simulate Joc de rol și supraviețuire ; Antrenament abilități sociale; Antrenament abilități de comunicare și relaționare.		

Bibliografie

G.Richard Shell – *Negocierea în avantaj*, Editura Codecs, 2005, 2013

Ioan Plăiaș - *Negocierea afacerilor*, Risoprint Cluj-Napoca, 2003

Ștefan Prutianu – *Antrenamentul abilităților de negociere*, Polirom 07

Ștefan Prutianu – *Antrenamentul abilităților de comunicare. Limbaje ascunse*, Polirom 05

Ștefan Prutianu - *Tratat de comunicare și negociere în afaceri*, Polirom 08

9. Coroborarea conținutului disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului

Conținutul disciplinei este analizat periodic în discuții cu reprezentanți ai mediului de afaceri. De asemenea, absolvenții specializării sunt invitați periodic să dea un feed-back cu privire la conținutul disciplinei în vederea adaptării permanente la cerințele pieței.

*Improbabil în contextual pandemiei.

10. Evaluare



E V A L U A R E	Metode Criterii	Teste și jocuri de rol Seminar cu evaluare continuă/Curs cu evaluare sporadică. Criterii: Implicare personală. Disponibilitate la socializare. Comunicare interpersonală. Spontaneitate. Creativitate. Persuasiune. Argumentație. Putere de negociere. Empatie. Intuiție. Cunoștințe din sfera capitolelor și temelor prezentate în tematica disciplinei. Responsabilitate: prezență, punctualitate, loialitate, onestitate, notorietate etc
	forme	Evaluări pe parcurs seminarii. Dezbateri la curs și seminarii. Negocieri simulate, cu evaluare. Bonusuri pentru participare creativă. Teste mixte și probe scrise. Grile. Proiecte și aplicații practice. Competiții cu acumulare de puncte
	ponderea formelor de evaluare în formula notei finale	EVP 100% 15 % CURS/Participare activă și creativă la prezentări tematice, 20% PREZENTĂRI și PARȚIALE (Teste neanunțate) 65 % Lucrari, Negocieri simulate/ SEMINARIIL.
	standardele minime de performanță	50% din Punctajul Maxim

Data avizării

22 septembrie 2021

Titulari curs și seminar
Prof. univ. dr. Ștefan Prutianu
Asist. dr. Anca Maria CLIPADirector departament
Prof. univ. dr. Andrei Ștefan NEȘTIAN