

FIȘA DISCIPLINEI
Anul universitar 2023-2024

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai
1.2. Facultatea	Business
1.3. Departamentul	Business
1.4. Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5. Ciclul de studii	Licență
1.6. Programul de studiu / Calificarea	Administrarea Afacerilor

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei		Negocieri in afaceri					
2.2. Codul disciplinei		ILR0022					
2.3. Titularul activităților de curs		Asist. dr. Daniel Malutan					
2.4. Titularul activităților de seminar		Asist. dr. Daniel Malutan					
2.5. Anul de studiu	III	2.6. Semestrul	I	2.7. Tipul de evaluare	Continua (E)		2.8. Regimul disciplinei

3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	Din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	Din care: 3.5. curs	28	3.6. seminar	28
Distribuția fondului de timp:					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					24
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					24
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					24
Tutoriat					2
Examinări					2
Alte activități		Pregătirea examenului final			22
3.7. Total ore studiu individual					94
3.8. Total ore pe semestru					150
3.9. 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	Online, computer
5.2. De desfășurare a seminarului/laboratorului	Online, computer

6. Competențele specifice acumulate

		Competence
Competențe	Toate capitolele	C1.3. Aplicarea instrumentarului adecvat pentru analiza relatiei de influenta exercitata de mediul extern asupra întreprinderii/ organizatiei

Competențe transversale	Evaluarea competențelor transversale nu se leaga direct de conținutul disciplinei	CT1-Aplicarea principiilor, normelor și valorilor de etică profesională în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă
-------------------------	---	--

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1. Obiectivele generale a disciplinei predate	Cursul urmărește să le ofere studenților principalele informații cu privire la natura, tipurile de negociere, strategiile și tehnicile de negociere cele mai importante, să le formeze deprinderea de a negocia inteligent astfel încât să devină negociatori mai buni în domeniul afacerilor și nu numai. Cursul își propune să ajute studenții să negocieze mai eficient pentru un venit echitabil, securitate la locul de muncă și protecție socială pentru familii, perspective mai bune de dezvoltare personală și integrare socială (ODD 8)
7.2. Obiectivele specifice	Prezentarea comunicării ca instrument principal de negociere Prezentarea metodelor alternative de rezolvare a conflictului Analiza metodelor de gestiune constructivă a conflictului în negociere Prezentarea conceptului și importanței de negociere Analiza elementelor indispensabile negocierii Analiza factorilor fundamentali de influență a negocierii Prezentarea tipurilor de negociere Identificarea etapelor negocierii, crearea planului negocierii, analiza negocierii Prezentarea și analiza strategiilor de negociere Prezentarea și analiza tacticilor de negociere Prezentarea tipurilor de negociatori și a stilurilor de negociere

8. Conținuturi

8.1. Curs	Metode de predare	Observații
Curs introductiv - Importanța negocierii	expunere interactivă, prezentare cu videoproiector, implicarea studenților prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului	1 curs
Comunicarea în afaceri și negocierea (proces, eficiență, persuasiune etc)	expunere interactivă, prezentare cu videoproiector, implicarea studenților prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului	3 cursuri
Gestiunea constructivă a conflictului în negociere	expunere interactivă, prezentare cu videoproiector, implicarea studenților prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului	1 curs
Etapile negocierii. Planul negocierii. Analiza negocierii	expunere interactivă, prezentare cu videoproiector, implicarea studenților prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului	1 curs
Strategii de negociere	expunere interactivă, prezentare cu videoproiector, implicarea studenților prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului	1 curs
Tactici de negociere	expunere interactivă, prezentare cu videoproiector, implicarea studenților prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului	2 cursuri
Elemente indispensabile negocierii (interese, putere etc)	expunere interactivă, prezentare cu videoproiector, implicarea studenților prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului	2 cursuri

Rezolvarea alternativă a conflictului	expunere interactivă, prezentare cu videoproiector, implicarea studentilor prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului	1 curs
Tipuri de negociatori, stiluri de negociere, tipuri de negociere Negocierea în afaceri – privire de ansamblu	expunere interactivă, prezentare cu videoproiector, implicarea studentilor prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului	1 curs
Sinteza notiunilor prezentate	expunere interactivă, prezentare cu videoproiector, implicarea studentilor prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului	1 curs
Bibliografie	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cordell, A., 2019, The Negotiation Handbook, 2nd edition, Routledge, London; New York. 2. Fisher, Roger, Ury, William, Patton, Bruce (1995), <i>Succesul în negocieri</i>, Ed. Dacia, Cluj-Napoca. 3. Georgescu, Toma (1992), <i>Negocierea afacerilor</i>, Ed. Porto-Franco, Galați. 4. Gîrboveanu, Sorina-Raluca (2007), <i>Comunicare și negociere în afaceri</i>, Ed. Universitaria, Craiova. 5. Heeper, Astrid, Schmidt, Michael (2007), <i>Tehnici de negociere. Pregătirea, strategiile folosite și încheierea cu succes a unei negocieri</i>, Ed. BIC ALL, București. 6. Lewicki, R. J., 2021, Essentials of Negotiation, 7th edition, McGraw-Hill, New York. 7. Nistoreanu, Puiu (2005), <i>Negociere în afaceri</i>, Ed. ASE, București. 8. Petrescu, Dacinia Crina (2007), <i>Negocieri în afaceri</i>, vol 1,2, EFES, Cluj-Napoca. 9. Plăiaș, Ioan (2003), <i>Negocierea afacerilor</i>, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca. 10. Porumb, Elena-Marilena (2006), <i>Teoria și practica negocierilor</i>, EFES, Cluj-Napoca. 11. Prutianu, Ștefan (2000), <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri</i>, vol I, II, Ed. Polirom, Iași. 12. Schaffizin, Nicholas Reid (2007), <i>Negociază inteligent. Secretele unei negocieri de succes</i>, Ed. BIC ALL, București. 13. Shell, G. Richard (2005), <i>Negocierea în avantaj. Strategii de negociere pentru oameni rezonabili</i>, Ed. Codecs, București. 14. Voss, C., Raz, T. (2018), <i>Arta negocierii. Tehnicile negociatorului șef FBI. Invata de la cel mai bun cum sa iesi invingator din orice negociere</i>, Ed. Globo, Bucuresti. 	

8.2. Seminar	Metode de predare	Observații
Seminar introductiv	Exemplificare, analiza, studii de caz	1 seminar
Comunicarea în afaceri și negocierea	Exemplificare, analiza, studii de caz	3 seminarii
Gestiunea constructivă a conflictului în negociere	Exemplificare, analiza, studii de caz	1 seminar
Etapele negocierii. Planul negocierii. Analiza negocierii	Exemplificare, analiza, studii de caz	1 seminar
Strategii de negociere	Exemplificare, analiza, studii de caz	1 seminar
Tactici de negociere	Exemplificare, analiza, studii de caz	2 seminarii
Elemente indispensabile negocierii	Exemplificare, analiza, studii de caz	2 seminarii
Rezolvarea alternativă a conflictului	Exemplificare, analiza, studii de caz	1 seminar
Tipuri de negociatori, stiluri de negociere, tipuri de negociere Negocierea în afaceri – privire de ansamblu	Exemplificare, analiza, studii de caz	1 seminar
Sinteza notiunilor prezentate	Exemplificare, analiza, studii de caz	1 seminar
Bibliografie	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cordell, A., 2019, The Negotiation Handbook, 2nd edition, Routledge, London; New York. 2. Fisher, Roger, Ury, William, Patton, Bruce (1995), <i>Succesul în negocieri</i>, Ed. Dacia, Cluj-Napoca. 3. Georgescu, Toma (1992), <i>Negocierea afacerilor</i>, Ed. Porto-Franco, Galați. 	

	<ol style="list-style-type: none">4. Gîrboveanu, Sorina-Raluca (2007), <i>Comunicare și negociere în afaceri</i>, Ed. Universitaria, Craiova.5. Heeper, Astrid, Schmidt, Michael (2007), <i>Tehnici de negociere. Pregătirea, strategiile folosite și încheierea cu succes a unei negocieri</i>, Ed. BIC ALL, București.6. Lewicki, R. J., 2021, <i>Essentials of Negotiation</i>, 7th edition, McGraw-Hill, New York.7. Nistoreanu, Puiu (2005), <i>Negociere în afaceri</i>, Ed. ASE, București.8. Petrescu, Dacinia Crina (2007), <i>Negocieri în afaceri</i>, vol 1,2, EFES, Cluj-Napoca.9. Plăiaș, Ioan (2003), <i>Negocierea afacerilor</i>, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca.10. Porumb, Elena-Marilena (2006), <i>Teoria și practica negocierilor</i>, EFES, Cluj-Napoca.11. Prutianu, Ștefan (2000), <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri</i>, vol I, II, Ed. Polirom, Iași.12. Schaffizin, Nicholas Reid (2007), <i>Negociază inteligent. Secretele unei negocieri de succes</i>, Ed. BIC ALL, București.13. Shell, G. Richard (2005), <i>Negocierea în avantaj. Strategii de negociere pentru oameni rezonabili</i>, Ed. Codecs, București.14. Voss, C., Raz, T. (2018), <i>Arta negocierii. Tehnicile negociatorului șef FBI. Invata de la cel mai bun cum sa iesi invingator din orice negociere</i>, Ed. Globo, Bucuresti.
--	---

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu ceea ce se face în alte centre universitare din țară și străinătate. Pentru adaptarea la cerințele pieței muncii a conținutului disciplinei au avut loc întâlniri cu reprezentanți ai mediului de afaceri.

10. Evaluare

Modul de evaluare se menține și pentru examenele din sesiunea de restanțe;

Pentru a se calcula nota finală însumând punctele obținute pe parcursul semestrului, este necesară obținerea a minim 50% din punctajul aferent examenului scris.

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
Curs	Cunoasterea notiunilor teoretice prezentate Utilizarea corectă în practica a teoriei	Examen final	60%
Seminar	Rezolvarea corectă a exercițiilor, proiectelor, studiilor de caz	Proiect	40%
	Punctajul pentru activitatea de seminar se acorda doar in timpul orelor de seminar si ramane aceeasi si pentru re-examinare Participarea la examen se face in baza programarii la o anume data de examen. Participarea trebuie sa fie comunicata titularilor de curs si seminar in forma si la termenul stabilite de acestia.		
10.6. Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none">• Cunoasterea notiunilor teoretice de baza prezentate• Utilizarea corectă în practica a teoriei în exerciții/studii de caz simple• Interpretarea economică a rezultatelor obținute.			

Data completării

29.09.2023

Semnătura titularului de curs

Asist. dr. Daniel Malutan

Semnătura titularului de seminar

Asist. dr. Daniel Malutan

Data avizării în departament

11.10.2023

Semnătura directorului de departament

Conf. dr. Marius Bota



UNIVERSITATEA
BABEȘ-BOLYAI

FACULTATEA DE
BUSINESS
IN PARTNERSHIP



SGROUP
EUROPEAN
UNIVERSITIES'
NETWORK



EUA
European University Association

AACSB
INTERNATIONAL



network of international
business schools

Str. Horea nr. 7
Cluj-Napoca, RO-400174
Tel: 0264-599170
tbs@tbs.ubbcluj.ro
www.tbs.ubbcluj.ro

