



**FIȘA DISCIPLINEI**  
**Anul universitar 2024-2025**

**1. Date despre program**

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

**2. Date despre disciplină**

2.1. Denumirea disciplinei	Tehnici de negociere						
2.2. Codul disciplinei	IMR0061						
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	II	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	2	Din care: 3.2. curs	1	3.3. seminar	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	28	Din care: 3.5. curs	14	3.6. seminar	14
Distribuția fondului de timp:					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					11
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					13
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					11
Tutoriat					2
Examinări					2
Alte activități					8
Pregătirea examenului final					8
3.7. Total ore studiu individual					47
3.8. Total ore pe semestru					75
3.9. Numărul de credite					3

**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	C2 Cunoașterea avansată a conceptelor, tehnicilor și metodelor de cercetare științifică și aplicativă specifice domeniului ospitalității și turismului
Competențe transversale	Evaluarea competențelor transversale nu se leaga direct de conținutul disciplinei	CT1- Aplicarea normelor și valorilor eticii profesionale specifice domeniului ospitalității și turismului

### 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 negocierii 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	2 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 studentilor prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului	1 curs
Tactici de negociere	expunere interactivă, prezentare cu videoproiector, implicarea studentilor prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului	3 cursuri
Elemente indispensabile negocierii (interese, putere etc)	expunere interactivă, prezentare cu videoproiector, implicarea studentilor 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"><li>1. Cordell, A., 2019, The Negotiation Handbook, 2nd edition, Routledge, London; New York.</li><li>2. Fisher, Roger, Ury, William, Patton, Bruce (1995), <i>Succesul în negociere</i>, Ed. Dacia, Cluj-Napoca.</li><li>3. Georgescu, Toma (1992), <i>Negocierea afacerilor</i>, Ed. Porto-Franco, Galați.</li><li>4. Gîrboveanu, Sorina-Raluca (2007), <i>Comunicare și negociere în afaceri</i>, Ed. Universitaria, Craiova.</li><li>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.</li><li>6. Lewicki, R. J., 2021, Essentials of Negotiation, 7th edition, McGraw-Hill, New York.</li><li>7. Nistoreanu, Puiu (2005), <i>Negociere în afaceri</i>, Ed. ASE, București.</li><li>8. Petrescu, Dacina Crina (2007), <i>Negocieri în afaceri</i>, vol 1,2, EFES, Cluj-Napoca.</li><li>9. Plăiaș, Ioan (2003), <i>Negocierea afacerilor</i>, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca.</li><li>10. Porumb, Elena-Marilena (2006), <i>Teoria și practica negocierilor</i>, EFES, Cluj-Napoca.</li><li>11. Prutianu, Ștefan (2000), <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri</i>, vol I, II, Ed. Polirom, Iași.</li><li>12. Schaffizin, Nicholas Reid (2007), <i>Negociază inteligent. Secretele unei negocieri de succes</i>, Ed. BIC ALL, București.</li><li>13. Shell, G. Richard (2005), <i>Negocierea în avantaj. Strategii de negociere pentru oameni rezonabili</i>, Ed. Codecs, București.</li><li>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.</li></ol>	

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	2 seminarii
Gestiunea constructivă a conflictului în negociere	Exemplificare, analiza, studii de caz	1 seminar
Etapelile 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	3 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	Exemplificare, analiza, studii de caz	1 seminar
Negocierea în afaceri – privire de ansamblu		
Sinteza notiunilor prezentate	Exemplificare, analiza, studii de caz	1 seminar
Bibliografie	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cordell, A., 2019, The Negotiation Handbook, 2nd edition, Routledge, London; New York.</li> <li>2. Fisher, Roger, Ury, William, Patton, Bruce (1995), <i>Succesul în negocieri</i>, Ed. Dacia, Cluj-Napoca.</li> <li>3. Georgescu, Toma (1992), <i>Negocierea afacerilor</i>, Ed. Porto-Franco, Galați.</li> <li>4. Gîrboveanu, Sorina-Raluca (2007), <i>Comunicare și negociere în afaceri</i>, Ed. Universitaria, Craiova.</li> <li>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.</li> <li>6. Lewicki, R. J., 2021, Essentials of Negotiation, 7th edition, McGraw-Hill, New York.</li> <li>7. Nistoreanu, Puiu (2005), <i>Negociere în afaceri</i>, Ed. ASE, București.</li> <li>8. Petrescu, Dacina Crina (2007), <i>Negocieri în afaceri</i>, vol 1,2, EFES, Cluj-Napoca.</li> <li>9. Plăiaș, Ioan (2003), <i>Negocierea afacerilor</i>, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca.</li> <li>10. Porumb, Elena-Marilena (2006), <i>Teoria și practica negocierilor</i>, EFES, Cluj-Napoca.</li> <li>11. Prutianu, Ștefan (2000), <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri</i>, vol I, II, Ed. Polirom, Iași.</li> <li>12. Schaffizin, Nicholas Reid (2007), <i>Negociază inteligent. Secretele unei negocieri de succes</i>, Ed. BIC ALL, București.</li> <li>13. Shell, G. Richard (2005), <i>Negocierea în avantaj. Strategii de negociere pentru oameni rezonabili</i>, Ed. Codecs, București.</li> <li>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.</li> </ol>	

### 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	Test/ Proiect final* Pentru a se calcula nota finală însumând punctele obținute pe parcursul	60%



		semestrului, este necesară obținerea a minim 50% din punctajul aferent examenului scris.	
Seminar	Interesul pentru pregătirea individuală, seriozitatea în abordarea problemelor	Punctaj pentru participare activă la seminar	40%
	*La alegere (alegerea este a majorității care își exprimă opțiunea și se aplică tuturor) între cele două, la începutul semestrului. În cazul proiectului, acesta se va întocmi individual și se va susține. Tema va corespunde conținutului disciplinei și va fi aprobată de titularul de curs. Punctajul pentru activitatea de seminar se acordă doar în timpul orelor de seminar și rămâne aceeași și pentru re-examinare Participarea la examen se face în baza programării la o anumită dată de examen. Participarea trebuie să fie comunicată titularilor de curs și seminar în forma și la termenul stabilite de aceștia.		
10.6. Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"><li>• Cunoașterea noțiunilor teoretice de bază prezentate</li><li>• Utilizarea corectă în practică a teoriei în exerciții/studii de caz simple</li></ul>			

Data completării

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

24.04.2024

Asist. dr. Daniel Malutan

Asist. dr. Daniel Malutan

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

22.05.2024

Conf. dr. Marius Bota