

**FIȘA DISCIPLINEI**  
**Anul universitar 2018-2019****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	Conf. dr. Dacina Crina Petrescu						
2.4. Titularul activităților de seminar	Conf. dr. Dacina Crina Petrescu						
2.5. Anul de studiu	II	2.6. Semestrul	I	2.7. Tipul de evaluare	Continua	2.8. Regimul disciplinei	Optionla

**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
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	Sală de curs dotată cu videoproiector, computer
5.2. De desfășurare a seminarului/laboratorului	Sală de curs dotată cu videoproiector, computer

**6. Competențele specifice acumulate**

Competențe profesionale	Culegerea, prelucrarea și analiza de informații privind interacțiunea dintre mediul extern – întreprindere/organizație Asistența pentru administrarea activității ansamblului întreprinderii/organizației Administrarea activității unei subdiviziuni din structura întreprinderii/ organizației Capacitatea de a negocia eficient în sfera serviciilor hoteliere astfel încât să fie atinse obiectivele firmei. Capacitatea de a pregăti o negoier. Capacitatea de a aplica strategiile și tacticile de negociere adecvate.
-------------------------	---

Competențe transversale	<p>Aplicarea principiilor, normelor și valorilor de etică profesională în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă.</p> <p>Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei.</p>
----------------------------	---

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

7.1. Obiectivele generale a disciplinei predate	<p>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</p>
7.2. Obiectivele specifice	<p>Prezentarea comunicării ca instrument principal de negociere</p> <p>Prezentarea metodelor alternative de rezolvare a conflictului</p> <p>Analiza metodelor de gestiune constructivă a conflictului în negociere</p> <p>Prezentarea conceptului și importanței de negocierii</p> <p>Analiza elementelor indispensabile negocierii</p> <p>Analiza factorilor fundamentali de influență a negocierii</p> <p>Prezentarea tipurilor de negociere</p> <p>Identificarea etapelor negocierii, crearea planului negocierii, analiza negocierii</p> <p>Prezentarea și analiza strategiilor de negociere</p> <p>Prezentarea și analiza tacticilor de negociere</p> <p>Prezentarea tipurilor de negociatori și a stilurilor de negociere</p>

### 8. Conținuturi

8.1. Curs		Metode de predare	Observații
	Comunicarea și negociere	expunere interactivă, prezentare cu videoproiector, implicarea studenților prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului	1 curs
	Tehnici de gestiune a conflictului în negociere	expunere interactivă, prezentare cu videoproiector, implicarea studenților prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului	1 curs
	Rezolvarea alternativă a conflictului	expunere interactivă, prezentare cu videoproiector, implicarea studenților prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului	1 curs
	Negocierea în afaceri – ce este și ce nu este negocierea	expunere interactivă, prezentare cu videoproiector, implicarea studenților prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului	1 curs
	Factorii fundamentali de influență a negocierii	expunere interactivă, prezentare cu videoproiector, implicarea studenților prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului	2 cursuri
	Persuasiunea în negociere	expunere interactivă, prezentare cu videoproiector, implicarea studenților prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului	1 curs
	Dinamica 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	1 curs

	semestrului	
Tehnici de negociere	expunere interactivă, prezentare cu videoprojector, implicarea studentilor prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului	3 cursuri
Tipuri de negociatori și stiluri de negociere	expunere interactivă, prezentare cu videoprojector, implicarea studentilor prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului	1 curs
Sinteza notiunilor prezentate	expunere interactivă, prezentare cu videoprojector, implicarea studentilor prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului	1 curs
Bibliografie	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fisher, Roger, Ury, William, Patton, Bruce (1995), <i>Succesul în negocieri</i>, Ed. Dacia, Cluj-Napoca.</li> <li>2. Georgescu, Toma (1992), <i>Negocierea afacerilor</i>, Ed. Porto-Franco, Galați.</li> <li>3. Gîrboveanu, Sorina-Raluca (2007), <i>Comunicare și negociere în afaceri</i>, Ed. Universitaria, Craiova.</li> <li>4. 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>5. Nistoreanu, Puiu (2005), <i>Negociere în afaceri</i>, Ed. ASE, București.</li> <li>6. Petrescu, Dacinia Crina (2007), <i>Negocieri în afaceri</i>, vol 1,2, EFES, Cluj-Napoca.</li> <li>7. Plăiaș, Ioan (2003), <i>Negocierea afacerilor</i>, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca.</li> <li>8. Porumb, Elena-Marilena (2006), <i>Teoria și practica negocierilor</i>, EFES, Cluj-Napoca.</li> <li>9. Prutianu, Ștefan (2000), <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri</i>, vol I, II, Ed. Polirom, Iași.</li> <li>10. Schaffizin, Nicholas Reid (2007), <i>Negociază inteligent. Secretele unei negocieri de succes</i>, Ed. BIC ALL, București.</li> <li>11. Shell, G. Richard (2005), <i>Negocierea în avantaj. Strategii de negociere pentru oameni rezonabili</i>, Ed. Codecs, București.</li> </ol>	

8.2. Seminar		Metode de predare	Observații
	Comunicarea și negociere	Exemplificare, analiza, studii de caz	1 seminar
	Tehnici de gestiune a conflictului în negociere	Exemplificare, analiza, studii de caz	1 seminar
	Rezolvarea alternativă a conflictului	Exemplificare, analiza, studii de caz	1 seminar
	Negocierea în afaceri – ce este și ce nu este negocierea	Exemplificare, analiza, studii de caz	1 seminar
	Factorii fundamentali de influență a negocierii	Exemplificare, analiza, studii de caz	2 seminarii
	Persuasiunea în negociere	Exemplificare, analiza, studii de caz	1 seminar
	Dinamica negocierii	Exemplificare, analiza, studii de caz	1 seminar
	Strategii de negociere	Exemplificare, analiza, studii de caz	1 seminar
	Tehnici de negociere	Exemplificare, analiza, studii de caz	3 seminarii
	Tipuri de negociatori și stiluri de negociere	Exemplificare, analiza, studii de caz	1 seminar
	Sinteza notiunilor prezentate	Exemplificare, analiza, studii de caz	1 seminar
Bibliografie	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fisher, Roger, Ury, William, Patton, Bruce (1995), <i>Succesul în negocieri</i>, Ed. Dacia, Cluj-Napoca.</li> <li>2. Georgescu, Toma (1992), <i>Negocierea afacerilor</i>, Ed. Porto-Franco, Galați.</li> <li>3. Gîrboveanu, Sorina-Raluca (2007), <i>Comunicare și negociere în afaceri</i>, Ed. Universitaria, Craiova.</li> <li>4. 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>5. Nistoreanu, Puiu (2005), <i>Negociere în afaceri</i>, Ed. ASE, București.</li> <li>6. Petrescu, Dacinia Crina (2007), <i>Negocieri în afaceri</i>, vol 1,2, EFES, Cluj-Napoca.</li> <li>7. Plăiaș, Ioan (2003), <i>Negocierea afacerilor</i>, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca.</li> <li>8. Porumb, Elena-Marilena (2006), <i>Teoria și practica negocierilor</i>, EFES, Cluj-Napoca.</li> <li>9. Prutianu, Ștefan (2000), <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri</i>, vol I, II, Ed.</li> </ol>		

	<p>Polirom, Iași.</p> <p>10. Schaffizin, Nicholas Reid (2007), <i>Negociază inteligent. Secretele unei negocieri de succes</i>, Ed. BIC ALL, București.</p> <p>11. Shell, G. Richard (2005), <i>Negocierea în avantaj. Strategii de negociere pentru oameni rezonabili</i>, Ed. Codecs, București.</p>
--	--

**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**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4. Curs	Cunoașterea notiunilor teoretice prezentate Utilizarea corectă a teoriei în practică prin aplicarea ei la situații concrete / studii de caz	Test/ Proiect final*	70%
10.5. Seminar/ laborator	Interesul pentru pregătirea individuală, seriozitatea în abordarea problemelor	Punctaj pentru participare activă la seminarii	30%
	*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.		
<b>10.6. Standard minim de performanță</b>			
Cunoașterea notiunilor teoretice de bază prezentate Utilizarea corectă în exemple a teoriei în exerciții/studii de caz simple			

**Data completării**

12.04.2017

**Semnătura titularului de curs**

Conf. dr. Dacina Crina Petrescu

**Semnătura titularului de seminar**

Conf. dr. Dacina Crina Petrescu

**Data avizării în departament**

**Semnătura directorului de departament**

Conf. dr. Oana Gica