



## FIȘA DISCIPLINEI

Tehnici de negociere în afaceri într-un context durabil

Anul universitar 2025-2026

### 1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai
1.2. Facultatea	de Business
1.3. Departamentul	Servicii de ospitalitate
1.4. Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
1.5. Ciclu de studii	Masterat
1.6. Programul de studii / Calificarea	Aprovizionare și managementul lanțului logistic
1.7. Forma de învățământ	Cu frecvență

### 2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei		Tehnici de negociere în afaceri într-un context durabil				Codul disciplinei	IME0092
2.2. Titularul activităților de curs		Prof. dr. habil. Dacinia-Crina Petrescu					
2.3. Titularul activităților de seminar		Prof. dr. habil. Dacinia-Crina Petrescu					
2.4. Anul de studiu	II	2.5. Semestrul	III	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	Obligatorie

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/ laborator/ proiect	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. curs	28	3.6 seminar/laborator	14
<b>Distribuția fondului de timp pentru studiul individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)</b>					<b>ore</b>
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe (AI)					32
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					32
Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					32
Tutoriat (consiliere profesională)					2
Examinări					2
Alte activități					8
<b>3.7. Total ore studiu individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)</b>				<b>108</b>	
<b>3.8. Total ore pe semestru</b>				<b>150</b>	
<b>3.9. Numărul de credite</b>				<b>6</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	Sala cu videoproiector
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	Sala cu videoproiector

### 6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"><li>Include criteriile economice în procesul decizional</li></ul>
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"><li>Aplica o gândire etică și durabilă</li></ul>

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"><li>Cursul își propune să le ofere studenților fundamentul teoretic pentru a înțelege natura și structura negocierii și pentru a-și îmbunătăți abilitățile practice cu scopul de a deveni negociatori mai buni, ținând cont și de principiile dezvoltării durabile.</li></ul>
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"><li>Prezentarea conceptului de dezvoltare durabilă</li><li>Prezentarea necesității, rolului și constrângerilor dezvoltării durabile în domeniul afacerilor.</li><li>Prezentarea abilităților esențiale de comunicare necesare negocierii.</li><li>Analiza metodelor constructive de gestionare a conflictelor în negociere.</li><li>Prezentarea și analiza strategiilor de negociere.</li><li>Prezentarea și analiza tacticilor de negociere.</li><li>Prezentarea tipurilor de negociatori și a stilurilor de negociere.</li><li>Prezentarea etapelor de negociere, a planului de negociere, a cadrului de analiza a negocierii.</li><li>Prezentarea elementelor esențiale pentru negociere.</li><li>Prezentarea metodelor alternative de soluționare a conflictelor.</li></ul>

### 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
Concepte de baza legate de mediu și dezvoltare durabilă	Prezentare interactivă, prezentare PPT, prezentare participativă a studenților prin analiza temelor de curs aplicate	1 curs
Problemele actuale majore legate de mediu - clima, biodiversitate, poluare, supra-consum, resurse	Prezentare interactivă, prezentare PPT, prezentare participativă a studenților prin analiza temelor de curs aplicate	2 cursuri
Utilizarea și necesitatea negocierii în afaceri și conexiunea cu dezvoltarea durabilă	Prezentare interactivă, prezentare PPT, prezentare participativă a studenților prin analiza temelor de curs aplicate	1 curs
Abilități esențiale de comunicare necesare pentru negociere	Prezentare interactivă, prezentare PPT, prezentare	2 cursuri



	participativă a studenților prin analiza temelor de curs aplicate	
Managementul constructiv al conflictelor în negociere; Tipuri de negociatori și stiluri de negociere	Prezentare interactivă, prezentare PPT, prezentare participativă a studenților prin analiza temelor de curs aplicate	2 cursuri
Etapele negocierii. Planul negocierii. Analiza negocierii	Prezentare interactivă, prezentare PPT, prezentare participativă a studenților prin analiza temelor de curs aplicate	1 curs
Strategii de negociere	Prezentare interactivă, prezentare PPT, prezentare participativă a studenților prin analiza temelor de curs aplicate	1 curs
Tactici de negociere	Prezentare interactivă, prezentare PPT, prezentare participativă a studenților prin analiza temelor de curs aplicate	2 cursuri
Elemente esențiale pentru negociere. Rezolvarea alternativă a conflictului	Prezentare interactivă, prezentare PPT, prezentare participativă a studenților prin analiza temelor de curs aplicate	1 curs
Sinteza noțiunilor prezentate	Prezentare interactivă, prezentare PPT, prezentare participativă a studenților prin analiza temelor de curs aplicate	1 curs
<b>Bibliografie</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Blewit, John, 2014, <i>Understanding Sustainable Development</i>, 2ed ed., Routledge.</li><li>2. Cialdini, Robert, 2006, <i>Influence: The Psychology of Persuasion</i>, Harper Business., USA</li><li>3. Cordell, Andrea, 2019, <i>The Negotiation Handbook</i>, 2nd edition, Routledge, London; New York.</li><li>4. Dawson, Roger, 2010, <i>Secrets of Power Negotiating. 15th Anniversary Edition: Inside Secrets from a Master Negotiator</i>, The Career Press, Inc., USA.</li><li>5. Fisher, Roger, Ury, William, Patton, Bruce, 2011, <i>Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In</i>, Penguin Books, New York.</li><li>6. Lewicki, Roy, 2021, <i>Essentials of Negotiation</i>, 7th edition, McGraw-Hill, New York.</li><li>7. Lewicki, Roy, Barry, Bruce, Saunders, David, 2010, <i>Essentials of Negotiation</i>, McGraw Hill, New York.</li><li>8. Petrescu, Dacinia Crina (2015), <i>Business Negotiation</i>, course notes.</li><li>9. Shell, G. Richard, 2006, <i>Bargaining for Advantage: Negotiation Strategies for Reasonable People</i>, Penguin Books, New York.</li><li>10. Stone, Douglas, Patton, Bruce, Heen, Sheila, 2010, <i>Difficult Conversations: How to Discuss What Matters Most</i>, Penguin Books, New York.</li><li>11. Thompson, Leigh, 2011, <i>The Mind and Heart of the Negotiator</i> (5th Edition), Prentice Hall.</li></ol>		
8.2 Seminar / laborator	Metode de predare	Observații
Concepte de baza legate de mediu si dezvoltare durabila	Exemplificare, analiză, studii de caz	1 ora lucrari practice
Problemele actuale majore legate de mediu - clima, biodiversitate, poluare, supra-consum, resurse	Exemplificare, analiză, studii de caz	2 ore lucrari practice
Utilizarea și necesitatea negocierii în afaceri si conexiunea cu dezvoltarea durabila	Exemplificare, analiză, studii de caz	1 ora lucrari practice



Abilități esențiale de comunicare necesare pentru negociere	Exemplificare, analiză, studii de caz	2 ore lucrari practice
Managementul constructiv al conflictelor în negociere; Tipuri de negociatori și stiluri de negociere	Exemplificare, analiză, studii de caz	2 ore lucrari practice
Etapele negocierii. Planul negocierii. Analiza negocierii	Exemplificare, analiză, studii de caz	1 ora lucrari practice
Strategii de negociere	Exemplificare, analiză, studii de caz	1 ora lucrari practice
Tactici de negociere	Exemplificare, analiză, studii de caz	2 ore lucrari practice
Elemente esențiale pentru negociere. Rezolvarea alternativă a conflictului	Exemplificare, analiză, studii de caz	1 ora lucrari practice
Sinteza noțiunilor prezentate	Exemplificare, analiză, studii de caz	1 ora lucrari practice
<b>Bibliografie</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Blewit, John, 2014, <i>Understanding Sustainable Development</i>, 2ed ed., Routledge.</li> <li>Cialdini, Robert, 2006, <i>Influence: The Psychology of Persuasion</i>, Harper Business., USA</li> <li>Cordell, Andrea, 2019, <i>The Negotiation Handbook</i>, 2nd edition, Routledge, London; New York.</li> <li>Dawson, Roger, 2010, <i>Secrets of Power Negotiating. 15th Anniversary Edition: Inside Secrets from a Master Negotiator</i>, The Career Press, Inc., USA.</li> <li>Fisher, Roger, Ury, William, Patton, Bruce, 2011, <i>Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In</i>, Penguin Books, New York.</li> <li>Lewicki, Roy, 2021, <i>Essentials of Negotiation</i>, 7th edition, McGraw-Hill, New York.</li> <li>Lewicki, Roy, Barry, Bruce, Saunders, David, 2010, <i>Essentials of Negotiation</i>, McGraw Hill, New York.</li> <li>Petrescu, Dacina Crina (2015), <i>Business Negotiation</i>, course notes.</li> <li>Shell, G. Richard, 2006, <i>Bargaining for Advantage: Negotiation Strategies for Reasonable People</i>, Penguin Books, New York.</li> <li>Stone, Douglas, Patton, Bruce, Heen, Sheila, 2010, <i>Difficult Conversations: How to Discuss What Matters Most</i>, Penguin Books, New York.</li> <li>Thompson, Leigh, 2011, <i>The Mind and Heart of the Negotiator</i> (5th Edition), Prentice Hall.</li> </ol>		

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

<ul style="list-style-type: none"> <li>Conținutul disciplinei este în concordanță cu ceea ce se predă în alte universități din țară și din străinătate. Pentru a o adapta la cerințele pieței muncii, au avut loc întâlniri cu reprezentanții mediului de afaceri.</li> </ul>
---

#### 10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Cunoașterea conceptelor teoretice prezentate	Examen*	60%
	Aplicarea corectă a teoriei în practică		
10.5 Seminar/laborator	Rezolvarea corectă a exercițiilor / studiilor de caz / temelor	Teme pe parcursul semestrului	40%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Cunoașterea noțiunilor de bază despre negocieri și dezvoltare durabilă.</li> </ul>			



\* Participarea la examen se face pe baza programării la o anumită dată a examenului. Participarea trebuie comunicată profesorilor de curs și seminar în forma și până la termenul stabilit de aceștia.

#### 11. Etichete ODD (Obiective de Dezvoltare Durabilă / Sustainable Development Goals)



Data completării:  
25.02.2025

Semnătura titularului de curs  
Prof. dr. habil. Dacia-Crina Petrescu

Semnătura titularului de seminar  
Prof. dr. habil. Dacia-Crina Petrescu

Data avizării în departament:  
27.02.2025

Semnătura directorului de departament  
Conf. univ.dr. Marius Bota