



FIȘA DISCIPLINEI
Negocieri în afaceri
2025-2026

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. Ciclu de studii	Licență
1.6. Programul de studii / Calificarea	Administrarea afacerilor / Licențiat în științe economice
1.7. Forma de învățământ	Învățământ cu frecvență (IF)

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei		Negocieri in afaceri				Codul disciplinei	ILR0022
2.2. Titularul activităților de curs		Prof. dr. habil. Dacinia Crina Petrescu					
2.3. Titularul activităților de seminar		Asist. dr. Daniel Malutan					
2.4. Anul de studiu	III	2.5. Semestrul	I	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	4	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/ laborator/ proiect	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. curs	28	3.6 seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp pentru studiul individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe (AI)					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					17
Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutoriat (consiliere profesională)					2
Examinări					2
Alte activități					8
3.7. Total ore studiu individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)					69
3.8. Total ore pe semestru					125
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	Sala de clasa cu videoproiector si calculator
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	Sala de clasa cu videoproiector si calculator



6.1. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale/esențiale	C1.3. Aplicarea instrumentarului adecvat pentru analiza relației de influență exercitată de mediul extern asupra întreprinderii/ organizației
Competențe transversale	CT1-Aplicarea principiilor, normelor și valorilor de etică profesională în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă

6.2. Rezultatele învățării

Cunoștințe	Absolventul deține cunoștințe cu privire la componentele micromediului și ale macromediului de marketing Absolventul acumulează cunoștințe fundamentale privind definirea, tipologia și principiile negocierii și înțelege factorii care influențează desfășurarea proceselor de negociere.
Aptitudini	Absolventul demonstrează că are capacitatea de a identifica și de a analiza elementele micromediului și ale macromediului de marketing Absolventul dezvoltă aptitudini și abilități de comunicare interpersonală și de negociere, pentru a gestiona eficient interacțiunile cu partenerii de afaceri și alte părți interesate.
Responsabilități și autonomie	Absolventul este capabil să ia decizii la nivelul postului pe care îl ocupă și să își asume responsabilitatea față de nivelurile ierarhice superioare. Studentul demonstrează capacitatea de a elabora propuneri și de a lua deciziile corespunzătoare, ținând seama de criterii economice.

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	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, eficiența, 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 Tipuri de negociatori, stiluri de negociere, tipuri de negociere	expunere interactivă, prezentare cu videoproiector, implicarea studenților prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului	2 cursuri
Negocierea în afaceri – privire de ansamblu. Sinteza noțiunilor prezentate	expunere interactivă, prezentare cu videoproiector, implicarea studenților prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului	1 curs
Bibliografie 1. Cordell, A., 2019, <i>The Negotiation Handbook</i>, 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, <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), *Negociază inteligent. Secretele unei negocieri de succes*, Ed. BIC ALL, București.
13. Shell, G. Richard (2005), *Negocierea în avantaj. Strategii de negociere pentru oameni rezonabili*, Ed. Codecs, București.
14. Voss, C., Raz, T. (2018), *Arta negocierii. Tehnicile negociatorului șef FBI. Invata de la cel mai bun cum sa iesi învingător din orice negociere*, Ed. Globo, București.

8.2 Seminar / laborator	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
Etapile 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 Tipuri de negociatori, stiluri de negociere, tipuri de negociere	Exemplificare, analiza, studii de caz	2 seminarii
Negocierea în afaceri – privire de ansamblu. Sinteza notiunilor prezentate	Exemplificare, analiza, studii de caz	1 seminar

Bibliografie

1. Cordell, A., 2019, *The Negotiation Handbook*, 2nd edition, Routledge, London; New York.
2. Fisher, Roger, Ury, William, Patton, Bruce (1995), *Succesul în negocieri*, Ed. Dacia, Cluj-Napoca.
3. Georgescu, Toma (1992), *Negocierea afacerilor*, Ed. Porto-Franco, Galați.
4. Gîrboveanu, Sorina-Raluca (2007), *Comunicare și negociere în afaceri*, Ed. Universitaria, Craiova.
5. Heeper, Astrid, Schmidt, Michael (2007), *Tehnici de negociere. Pregătirea, strategiile folosite și încheierea cu succes a unei negocieri*, Ed. BIC ALL, București.
6. Lewicki, R. J., 2021, *Essentials of Negotiation*, 7th edition, McGraw-Hill, New York.
7. Nistoreanu, Puiu (2005), *Negociere în afaceri*, Ed. ASE, București.
8. Petrescu, Dacia Crina (2007), *Negocieri în afaceri*, vol 1,2, EFES, Cluj-Napoca.
9. Plăiaș, Ioan (2003), *Negocierea afacerilor*, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca.
10. Porumb, Elena-Marilena (2006), *Teoria și practica negocierilor*, EFES, Cluj-Napoca.
11. Prutianu, Ștefan (2000), *Manual de comunicare și negociere în afaceri*, vol I, II, Ed. Polirom, Iași.
12. Schaffizin, Nicholas Reid (2007), *Negociază inteligent. Secretele unei negocieri de succes*, Ed. BIC ALL, București.
13. Shell, G. Richard (2005), *Negocierea în avantaj. Strategii de negociere pentru oameni rezonabili*, Ed. Codecs, București.
14. Voss, C., Raz, T. (2018), *Arta negocierii. Tehnicile negociatorului șef FBI. Invata de la cel mai bun cum sa iesi învingător din orice negociere*, Ed. Globo, București.

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. Componentele procesului de evaluare desfășurate pe parcursul semestrului nu pot fi recuperate/refăcute în sesiunile de examinare.
- Pentru a putea cumula punctele obținute pe parcursul semestrului, este necesară obținerea notei minime 5 (cinci) în cadrul examenului final (scris/oral).

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
----------------	---------------------------	-------------------------	------------------------------



10.4 Curs	Cunoasterea notiunilor teoretice prezentate	Examen final (Evaluare în timpul sesiunii de examene)	60%
	Utilizarea corecta in practica a teoriei		
10.5 Seminar/laborator	Rezolvarea corecta a exercitiilor, proiectelor, studiilor de caz	Proiecte/ Teme (Evaluare pe parcursul semestrului, la datele stabilite de coordonatorul seminarului)	40%
	Notele pentru "Rezolvarea corectă a exercițiilor, studii de caz" și pentru "Interesul pentru pregătirea individuală, seriozitatea în abordarea problemelor" pot fi obținute doar în timpul orelor de seminar și nu se vor schimba pentru reexaminare. 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. Pentru a se calcula nota finală însumand punctele obținute pe parcursul semestrului, este necesară obținerea a minim 50% din punctajul aferent examenului scris.		
10.6 Standard minim de performanță			
• Cunoasterea notiunilor teoretice de baza prezentate • Utilizarea corecta in practica a teoriei in exercitii/studii de caz simple • Interpretarea economică a rezultatelor obținute.			

11. Etichete ODD (Obiective de Dezvoltare Durabilă / Sustainable Development Goals)¹

								

Data completării:

26.03.2025

Semnătura titularului de curs

Prof. dr. habil. Dacina Crina Petrescu

Semnătura titularului de seminar

Asist. Dr. Daniel Malutan

¹ Păstrați doar etichetele care, în conformitate cu [Procedura de aplicare a etichetelor ODD în procesul academic](#), se potrivesc disciplinei și ștergeți-le pe celelalte, inclusiv eticheta generală pentru Dezvoltare durabilă - dacă nu se aplică. Dacă nicio etichetă nu descrie disciplina, ștergeți-le pe toate și scrieți "Nu se aplică".



UNIVERSITATEA BABEȘ-BOLYAI
BABEȘ-BOLYAI TUDOMÁNYEGYETEM
BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITÄT
BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITY
TRADITIO ET EXCELLENTIA

FACULTATEA DE
BUSINESS
IN PARTNERSHIP

Data avizării în departament:
10.04.2025

Semnătura directorului de departament
Conf. dr. Marius BOTA

