



**FIȘA DISCIPLINEI**  
**Tehnici de negociere**  
Anul universitar 2025-2026

**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 studii / Calificarea | Management hotelier / Master |
| 1.7. Forma de învățământ               | Învățământ cu frecvență (IF) |

**2. Date despre disciplină**

|                                         |    |                      |   |                        |   |                          |           |
|-----------------------------------------|----|----------------------|---|------------------------|---|--------------------------|-----------|
| 2.1. Denumirea disciplinei              |    | Tehnici de negociere |   |                        |   | Codul disciplinei        | IMR0061   |
| 2.2. Titularul activităților de curs    |    | Dr. Daniel Malutan   |   |                        |   |                          |           |
| 2.3. Titularul activităților de seminar |    | Dr. Daniel Malutan   |   |                        |   |                          |           |
| 2.4. Anul de studiu                     | II | 2.5. Semestrul       | 3 | 2.6. Tipul de evaluare | C | 2.7. Regimul disciplinei | Optionala |

**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/ laborator/ proiect | 1          |
| 3.4. Total ore din planul de învățământ                                                                | 28 | din care: 3.5. curs | 14 | 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)                                       |    |                     |    |                                  | 20         |
| Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren         |    |                     |    |                                  | 20         |
| Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri                        |    |                     |    |                                  | 20         |
| Tutoriat (consiliere profesională)                                                                     |    |                     |    |                                  | 2          |
| Examinări                                                                                              |    |                     |    |                                  | 2          |
| Alte activități                                                                                        |    |                     |    |                                  | 8          |
| <b>3.7. Total ore studiu individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)</b>                       |    |                     |    |                                  | <b>72</b>  |
| <b>3.8. Total ore pe semestru</b>                                                                      |    |                     |    |                                  | <b>100</b> |
| <b>3.9. Numărul de credite</b>                                                                         |    |                     |    |                                  | <b>4</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 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 | C2 Cunoașterea avansată a conceptelor, tehnicilor și metodelor de cercetare științifică și aplicativă specifice domeniului ospitalității și turismului |
| Competențe transversale           | CT1- Aplicarea normelor și valorilor eticii profesionale specifice domeniului ospitalității și turismului                                              |

### 6.2. Rezultatele învățării

|                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cunoștințe                    | <p>Absolventul deține cunoștințe aprofundate privind: planificarea și organizarea resurselor umane, materiale și financiare; motivarea angajaților; controlul activităților desfășurate; managementul relațiilor cu clienții companiilor din domeniul hotelier.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Absolventul acumulează cunoștințe fundamentale privind definirea, tipologia și principiile negocierii și înțelege factorii care influențează desfășurarea proceselor de negociere.</li></ul>                                                                                                                                                        |
| Aptitudini                    | <p>Absolventul are o capacitate crescută de utilizare a tehnicilor și a instrumentelor complexe de analiză a mediului organizațional, pentru adaptarea firmei la cerințele și la provocările identificate; absolventul este capabil să analizeze contexte complexe și poate identifica, recomanda și implementa strategii, tehnici și metode avansate de rezolvare a problemelor conexe administrării afacerilor.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Absolventul dezvoltă aptitudini și abilități de comunicare interpersonală și de negociere, pentru a gestiona eficient interacțiunile cu partenerii de afaceri și alte părți interesate.</li></ul> |
| Responsabilități și autonomie | <ul style="list-style-type: none"><li>Absolventul este capabil să execute sarcini profesionale complexe, în condiții de autonomie și de independență profesională.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

|            |                                                                                                                              |
|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cunoștințe | Absolventul este capabil să execute sarcini profesionale complexe, în condiții de autonomie și de independență profesională. |
|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Aptitudini</b>                    | Absolventul are o capacitate crescută de utilizare a tehnicilor și a instrumentelor complexe de analiză a mediului organizațional, pentru adaptarea firmei la cerințele și la provocările identificate; absolventul este capabil să analizeze contexte complexe și poate identifica, recomanda și implementa strategii, tehnici și metode avansate de rezolvare a problemelor conexe administrării afacerilor.<br>Absolventul acumulează aptitudini de aplicare a metodelor/ tehnicilor de cercetă a consumatorilor, la nivelul surselor primare și al celor secundare, utilizând metodologii de studiu cantitative și/ sau calitative. |
| <b>Responsabilități și autonomie</b> | Absolventul este capabil să execute sarcini profesionale complexe, în condiții de autonomie și de independență profesională.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

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

|                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>7.1 Obiectivul general al disciplinei</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>Cursul urmărește să le ofere studenților principalele informații cu privire la natura, tipurile de negocie, 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.</li><li>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)</li></ul>                                                                              |
| <b>7.2 Obiectivele specifice</b>             | Prezentarea comunicării ca instrument principal de negociere<br>Prezentarea metodelor alternative de rezolvare a conflictului<br>Analiza metodelor de gestiune constructivă a conflictului în negociere<br>Prezentarea conceptului și importanței de negocierii<br>Analiza elementelor indispensabile negocierii<br>Analiza factorilor fundamentali de influență a negocierii<br>Prezentarea tipurilor de negociere<br>Identificarea etapelor negocierii, crearea planului negocierii, analiza negocierii<br>Prezentarea și analiza strategiilor de negociere<br>Prezentarea și analiza tacticilor de negociere<br>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 studentilor prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului | 2 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<br>Tipuri de negociatori, stiluri de negociere, tipuri de negociere | expunere interactivă, prezentare cu videoproiector, implicarea studentilor prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului | 2 cursuri |
| Negocierea în afaceri – privire de ansamblu. Sinteza notiunilor prezentate                                | expunere interactivă, prezentare cu videoproiector, implicarea studentilor prin discutarea unor teme aplicative de rezolvat pe parcursul semestrului | 1 curs    |

#### 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, Dacinia 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, Bucuresti.

| 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   |
| Etapetele 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<br>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, Dacinia 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 invingator din orice negociere*, 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. 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<br><br>Utilizarea corectă în practica a teoriei | Proiect final (în sesiune)                 | 60%                          |
| 10.5 Seminar/laborator                                                                                                                                                                     | Interesul pentru pregătirea individuală, seriozitatea în abordarea problemelor              | Teme pe parcurs (pe parcursul semestrului) | 40%                          |
| 10.6 Standard minim de performanță                                                                                                                                                         |                                                                                             |                                            |                              |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Cunoasterea notiunilor teoretice de baza prezentate</li><li>• Utilizarea corectă în practica a teoriei în exercitii/studii de caz simple</li></ul> |                                                                                             |                                            |                              |

#### 11. Etichete ODD (Obiective de Dezvoltare Durabilă / Sustainable Development Goals)<sup>1</sup>

|  |  |  |                                                                                     |  |  |  |                                                                                       |  |
|--|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  |  |  |                                                                                     |  |  |  |                                                                                       |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |                                                                                     |  |  |  |                                                                                       |  |

Data completării:

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

<sup>1</sup> 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

26.03.2025

**Dr. Daniel Malutan**

**Dr. Daniel Malutan**

**Data avizării în departament:  
10.04.2025**

**Semnătura directorului de departament  
Conf. dr. Marius BOTA**