



FIȘA DISCIPLINEI

Negocieri în afaceri

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. Ciclu de studii	Licență
1.6. Programul de studii / Calificarea	Administrarea afacerilor
1.7. Forma de învățământ	ID

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei		Negocieri in afaceri				Codul disciplinei		ILR0022	
2.2. Titularul activităților de curs				Cadru didactic. asoc. Daniel Malutan					
2.3. Titularul activităților de seminar / laborator / proiect				Cadru didactic. asoc. Daniel Malutan					
2.4. Anul de studiu	III	2.5. Semestrul	I	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	Conținut	DPD	
							Obligativitate	DO	

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

3.1. Număr de ore pe săptămână – forma cu frecvență	4	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/ laborator/ proiect	2
3.4. Total ore pe semestru – forma ID / IFR	150	din care: 3.5. SI	122	3.6. AT + P/AA	28
Distribuția fondului de timp					ore
3.4.1. Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					80
3.4.2. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					27
3.4.3. Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					9
3.4.4. Tutoriat					2
3.4.5. Examinări					2
3.4.6. Alte activități					2
3.7. Total ore studiu individual	122				
3.8. Total ore pe semestru	150				
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	Sală de curs dotată cu videoproiector, computer /Online, computer
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului/ proiectului	Online, computer

6. Competențe

6.1. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	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	1. Studentul deține cunoștințe privind teoriile și modelele fundamentale de negociere aplicate în afaceri. 2. Studentul cunoaște tehnici de comunicare, persuasiune și mediere utilizate în contexte de negociere comercială și managerială. 3. Studentul înțelege strategiile de negociere integrativă și distributivă, precum și aplicabilitatea lor în funcție de obiectivele organizației. 4. Studentul identifică factorii culturali, psihologici și economici care influențează procesul de negociere și rezultatele obținute. 5. Studentul cunoaște metode de analiză a contextului de piață și a partenerilor de negociere pentru fundamentarea deciziilor.
Aptitudini	1. Studentul aplică tehnici și tactici de negociere în situații concrete de afaceri. 2. Studentul utilizează instrumente de analiză (inclusiv software dedicat, foi de calcul, simulări) pentru a pregăti și evalua scenarii de negociere. 3. Studentul își dezvoltă capacitatea de ascultare activă, argumentare logică și gestionare a conflictelor în cadrul negocierilor. 4. Studentul este capabil să elaboreze oferte, contraoferte și acorduri care să reflecte atât interesele proprii, cât și pe cele ale partenerilor. 5. Studentul folosește abilități de gândire critică și creativă pentru a identifica soluții de tip win-win.
Responsabilități și autonomie	1. Studentul este capabil să ia decizii în cadrul proceselor de negociere, asumându-și responsabilitatea pentru rezultatele obținute și elaborează strategii și planuri de negociere, adaptate situațiilor și obiectivelor organizației. 2. Studentul gestionează relația cu partenerii de afaceri și construiește scenarii alternative pentru reducerea riscului și maximizarea beneficiilor. 3. Studentul demonstrează autonomie în pregătirea și conducerea negocierilor, dar și capacitatea de a colabora eficient în echipe multidisciplinare.

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor specifice 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.
7.2. Obiectivele specifice	Prezentarea comunicării ca instrument principal de negociere Prezentarea metodelor alternative de rezolvare a conflictului Analiza metodelor de gestionare 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. SI	Metode de predare	Observații
Legătura comunicare-negociere. Procesul de comunicare și elementele sale. Formele comunicării	Parcurgerea suportului de curs în format ID	Se recomandă 25% din intervalul de timp alocat studiului
ADR: Medierea, Arbitrajul	Parcurgerea suportului de curs în format ID	Se recomandă 5% din intervalul de timp alocat studiului
Elemente indispensabile negocierii. Factorii fundamentali de influență a negocierii	Parcurgerea suportului de curs în format ID	Se recomandă 15% din intervalul de timp alocat studiului
Tipuri de negociere	Parcurgerea suportului de curs în format ID	Se recomandă 5% din intervalul de timp alocat studiului
Etapele negocierii	Parcurgerea suportului de curs în format ID	Se recomandă 10% din intervalul de timp alocat studiului
Strategii de negociere	Parcurgerea suportului de curs în format ID	Se recomandă 10% din intervalul de timp alocat studiului
Tactici de negociere	Parcurgerea suportului de curs în format ID	Se recomandă 25% din intervalul de timp alocat studiului
Tipuri de negociatori și stiluri de negociere	Parcurgerea suportului de curs în format ID	Se recomandă 5% din intervalul de timp alocat studiului

Bibliografie:

1. Fisher, Roger, Ury, William, Patton, Bruce (1995), *Succesul în negocieri*, Ed. Dacia, Cluj-Napoca.
2. Georgescu, Toma (1992), *Negocierea afacerilor*, Ed. Porto-Franco, Galați.
3. Gîrboveanu, Sorina-Raluca (2007), *Comunicare și negociere în afaceri*, Ed. Universitaria, Craiova.
4. Heeper, Astrid, Schmidt, Michael (2007), *Tehnici de negociere. Pregătirea, strategiile folosite și încheierea cu succes a unei negocieri*, Ed. BIC ALL, București.
5. Nistoreanu, Puiu (2005), *Negociere în afaceri*, Ed. ASE, București.
6. Petrescu, Dacina Crina (2007), *Negocieri în afaceri*, vol 1,2, EFES, Cluj-Napoca.
7. Petrescu, Dacina Crina (2007), *Negocieri în afaceri*. Suport de curs pentru invatamant la distanta,
8. Plăiaș, Ioan (2003), *Negocierea afacerilor*, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca.
9. Porumb, Elena-Marilena (2006), *Teoria și practica negocierilor*, EFES, Cluj-Napoca.
10. Prutianu, Ștefan (2000), *Manual de comunicare și negociere în afaceri*, vol I, II, Ed. Polirom, Iași.
11. Schaffizin, Nicholas Reid (2007), *Negociază inteligent. Secretele unei negocieri de succes*, Ed. BIC ALL, București.
12. Shell, G. Richard (2005), *Negocierea în avantaj. Strategii de negociere pentru oameni rezonabili*, Ed. Codecs, București.

8.2. AT	Metode de predare-învățare	Observații
Comunicarea și negocierea: Legătura comunicare-negociere. Procesul de comunicare și elementele sale. Formele comunicării. ADR: Medierea, Arbitrajul. Elemente indispensabile negocierii. Factorii fundamentali de influență a negocierii. Tipuri de negociere	Conversația euristică Studiul de caz	4 ore
Decodificarea negocierii: Etapele negocierii. Strategii și de negociere. Tactici de negociere. Tipuri de negociatori și stiluri de negociere	Conversația euristică Studiul de caz	4 ore

Bibliografie:

1. Fisher, Roger, Ury, William, Patton, Bruce (1995), *Succesul în negocieri*, Ed. Dacia, Cluj-Napoca.
2. Georgescu, Toma (1992), *Negocierea afacerilor*, Ed. Porto-Franco, Galați.
3. Gîrboveanu, Sorina-Raluca (2007), *Comunicare și negociere în afaceri*, Ed. Universitaria, Craiova.
4. Heeper, Astrid, Schmidt, Michael (2007), *Tehnici de negociere. Pregătirea, strategiile folosite și încheierea cu succes a unei negocieri*, Ed. BIC ALL, București.
5. Nistoreanu, Puiu (2005), *Negociere în afaceri*, Ed. ASE, București.
6. Petrescu, Dacina Crina (2007), *Negocieri în afaceri*, vol 1,2, EFES, Cluj-Napoca.
7. Petrescu, Dacina Crina (2007), *Negocieri în afaceri*. Suport de curs pentru invatamant la distanta,
8. Plăiaș, Ioan (2003), *Negocierea afacerilor*, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca.
9. Porumb, Elena-Marilena (2006), *Teoria și practica negocierilor*, EFES, Cluj-Napoca.

10. Prutianu, Ștefan (2000), <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri</i> , vol I, II, Ed. Polirom, Iași. 11. Schaffizin, Nicholas Reid (2007), <i>Negociază inteligent. Secretele unei negocieri de succes</i> , Ed. BIC ALL, București. 12. Shell, G. Richard (2005), <i>Negocierea în avantaj. Strategii de negociere pentru oameni rezonabili</i> , Ed. Codecs, București.		
8.3. P	Metode de transmitere a informației	Observații
(1) ESEU Identificați, într-un studiu de caz, cele mai importante aspecte legate de comunicare de care trebuie să se țină cont în cadrul unei negocieri.	Prin afișarea pe platforma „teams” și în suportul de curs (email)	Se predă prin platforma teams pana în 14 zile după AT1
(2) PROIECT Analizați pe larg, într-un studiu de caz, un proces de negociere (Creați o strategie de negociere pentru rezolvarea unui conflict, discutați etapele dintr-un proces de negociere, trăsăturile și oportunitățile folosirii diferitelor strategii, tactici de negociere, elemente indispensabile, factori de influență, tip).	Prin afișarea pe platforma „teams” și în suportul de curs (email)	Se predă prin platforma teams pana în 14 zile după AT2
Bibliografie: 1. Fisher, Roger, Ury, William, Patton, Bruce (1995), <i>Succesul în negocieri</i>, Ed. Dacia, Cluj-Napoca. 2. Georgescu, Toma (1992), <i>Negocierea afacerilor</i>, Ed. Porto-Franco, Galați. 3. Gîrboveanu, Sorina-Raluca (2007), <i>Comunicare și negociere în afaceri</i>, Ed. Universitaria, Craiova. 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. 5. Nistoreanu, Puiu (2005), <i>Negociere în afaceri</i>, Ed. ASE, București. 6. Petrescu, Dacia Crina (2007), <i>Negocieri în afaceri</i>, vol 1,2, EFES, Cluj-Napoca. 7. Petrescu, Dacia Crina (2007), <i>Negocieri în afaceri</i>. Suport de curs pentru invatamant la distanta, 8. Plăiaș, Ioan (2003), <i>Negocierea afacerilor</i>, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca. 9. Porumb, Elena-Marilena (2006), <i>Teoria și practica negocierilor</i>, EFES, Cluj-Napoca. 10. Prutianu, Ștefan (2000), <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri</i>, vol I, II, Ed. Polirom, Iași. 11. Schaffizin, Nicholas Reid (2007), <i>Negociază inteligent. Secretele unei negocieri de succes</i>, Ed. BIC ALL, București. 12. Shell, G. Richard (2005), <i>Negocierea în avantaj. Strategii de negociere pentru oameni rezonabili</i>, Ed. Codecs, București.		
8.4. AA / L / P	Metode de predare-învățare	Observații
Bibliografie: -		

9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunităților 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. SI (curs)	Cunoasterea notiunilor teoretice prezentate Utilizarea corecta in practica a teoriei	Examen scris	60%
10.5. AA / ST / L / P	Intocmirea unui proiect/ studiilor de caz	Eseu	10%
	Intocmirea unui proiect/ studiilor de caz	Proiect	30%
10.6. Standard minim de performanță			
• Cunoasterea notiunilor teoretice de baza prezentate • Utilizarea corecta in practica a teoriei in exercitii/studii de caz simple			



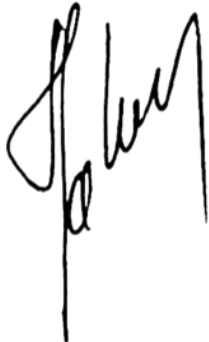
- Interpretarea economică a rezultatelor obținute.

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

								
--	--	--	---	--	--	--	--	--

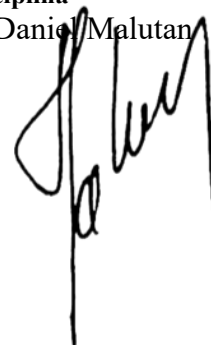
Coordonator de disciplină

Cadru didactic. asoc. Daniel Malutan



Tutore de disciplină

Cadru didactic. asoc. Daniel Malutan



Data

19.09.2025

Responsabil de studii ID/IFR,
Conf.univ.dr. Oana BODE

.....