



FIȘA DISCIPLINEI

Anul universitar 2026-2027

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 / Licențiat în Științe Economice
1.7. Forma de învățământ	Învățământ cu frecvență (IF)

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Negocieri în afaceri			Codul disciplinei	ILR0022
2.2. Titularul activităților de curs	Prof. dr. habil. Dacia Crina Petrescu				
2.3. Titularul activităților de seminar	Asist. dr. Daniel Maluțan				
2.4. Anul de studiu	III	2.5. Semestrul	I	2.6. Tipul de evaluare	Examen
2.7. Regimul disciplinei	Obligativu	2.8. Tipul disciplinei	Disciplină de specializare (DS)		

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	Sală de clasă cu videoproiector și calculator
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	Sală de clasă cu videoproiector și calculator

6.1. Competențele dobândite în urma absolvirii programului de studii

Competențe profesionale	
Codul competenței	Competență
CP3	Negocierea clauzelor contractuale și gestionarea relațiilor cu clienții și furnizorii.
Competențe transversale	
Codul competenței	Competență
CT1	Aplicarea principiilor, normelor și valorilor de etică profesională în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă.

6.2. Rezultatele învățării specifice programului de studii

Rezultatele învățării vizate prin disciplină		
Codul competenței	Cunoștințe și înțelegere (Knowledge and understanding)	Abilități academice specifice (Specific academic skills)
CP3, CT1	RDS3. 18. Absolventul deține cunoștințe cu privire la componentele micromediului și ale macromediului de marketing.	RDS3 18. Absolventul demonstrează că are capacitatea de a identifica și de a analiza elementele micromediului și ale macromediului de marketing.

7. Rezultatele învățării specifice disciplinei

Cunoștințe și înțelegere (Knowledge and understanding)
1. Studentul definește conceptele fundamentale ale negocierii (definiție, tipologie, principii) și înțelege rolul negocierii în mediul de afaceri.
2. Studentul descrie factorii care influențează desfășurarea proceselor de negociere și elementele indispensabile negocierii (interese, putere, alternative etc.).
3. Studentul explică rolul comunicării în afaceri ca instrument principal al negocierii, precum și metodele de gestiune constructivă și de rezolvare alternativă a conflictului.
4. Studentul identifică etapele negocierii, strategiile și tacticile de negociere, tipurile de negociatori și stilurile de negociere.
Abilități academice specifice (Specific academic skills)
1. Studentul aplică strategii și tactici de negociere adecvate pentru a gestiona eficient interacțiunile cu partenerii de afaceri și cu alte părți interesate.
2. Studentul elaborează un plan de negociere și analizează critic o situație de negociere, fundamentând deciziile pe criterii economice.
3. Studentul utilizează tehnici de comunicare și de rezolvare constructivă a conflictului pentru a obține rezultate avantajoase și echitabile în negociere.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare - învățare	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, eficiență, 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
Etapele 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		
Cordell, A. (2019), The Negotiation Handbook, 2nd edition, Routledge, London; New York. Fisher, R., Ury, W., Patton, B. (1995), Succesul în negocieri, Ed. Dacia, Cluj-Napoca. Georgescu, T. (1992), Negocierea afacerilor, Ed. Porto-Franco, Galați. Gîrboveanu, S.-R. (2007), Comunicare și negociere în afaceri, Ed. Universitaria, Craiova. Heeper, A., Schmidt, M. (2007), Tehnici de negociere. Pregătirea, strategiile folosite și încheierea cu succes a unei negocieri, Ed. BIC ALL, București. Lewicki, R. J. (2021), Essentials of Negotiation, 7th edition, McGraw-Hill, New York. Nistoreanu, P. (2005), Negociere în afaceri, Ed. ASE, București. Petrescu, D. C. (2007), Negocieri în afaceri, vol. 1, 2, EFES, Cluj-Napoca. Plăiaș, I. (2003), Negocierea afacerilor, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca. Porumb, E.-M. (2006), Teoria și practica negocierilor, EFES, Cluj-Napoca. Prutianu, Ș. (2000), Manual de comunicare și negociere în afaceri, vol. I, II, Ed. Polirom, Iași. Schaffizin, N. R. (2007), Negociază inteligent. Secretele unei negocieri de succes, Ed. BIC ALL, București. Shell, G. R. (2005), Negocierea în avantaj. Strategii de negociere pentru oameni rezonabili, Ed. Codecs, București. Voss, C., Raz, T. (2018), Arta negocierii. Tehnicile negociatorului șef FBI, Ed. Globo, București.		
8.2 Seminar / laborator	Metode de predare - învățare	Observații
Seminar introductiv	Exemplificare, analiză, studii de caz	1 seminar
Comunicarea în afaceri și negocierea	Exemplificare, analiză, studii de caz	3 seminarii
Gestiunea constructivă a conflictului în negociere	Exemplificare, analiză, studii de caz	1 seminar
Etapele negocierii. Planul negocierii. Analiza negocierii	Exemplificare, analiză, studii de caz	1 seminar
Strategii de negociere	Exemplificare, analiză, studii de caz	1 seminar
Tactici de negociere	Exemplificare, analiză, studii de caz	2 seminarii

Elemente indispensabile negocierii	Exemplificare, analiză, studii de caz	2 seminarii
Rezolvarea alternativă a conflictului. Tipuri de negociatori, stiluri de negociere, tipuri de negociere	Exemplificare, analiză, studii de caz	2 seminarii
Negocierea în afaceri – privire de ansamblu. Sinteza noțiunilor prezentate	Exemplificare, analiză, studii de caz	1 seminar

Bibliografie

Cordell, A. (2019), The Negotiation Handbook, 2nd edition, Routledge, London; New York.
 Fisher, R., Ury, W., Patton, B. (1995), Succesul în negocieri, Ed. Dacia, Cluj-Napoca.
 Georgescu, T. (1992), Negocierea afacerilor, Ed. Porto-Franco, Galați.
 Gîrboveanu, S.-R. (2007), Comunicare și negociere în afaceri, Ed. Universitaria, Craiova.
 Heeper, A., Schmidt, M. (2007), Tehnici de negociere. Pregătirea, strategiile folosite și încheierea cu succes a unei negocieri, Ed. BIC ALL, București.
 Lewicki, R. J. (2021), Essentials of Negotiation, 7th edition, McGraw-Hill, New York.
 Nistoreanu, P. (2005), Negociere în afaceri, Ed. ASE, București.
 Petrescu, D. C. (2007), Negocieri în afaceri, vol. 1, 2, EFES, Cluj-Napoca.
 Plăiaș, I. (2003), Negocierea afacerilor, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca.
 Porumb, E.-M. (2006), Teoria și practica negocierilor, EFES, Cluj-Napoca.
 Prutianu, Ș. (2000), Manual de comunicare și negociere în afaceri, vol. I, II, Ed. Polirom, Iași.
 Schaffizin, N. R. (2007), Negociază inteligent. Secretele unei negocieri de succes, Ed. BIC ALL, București.
 Shell, G. R. (2005), Negocierea în avantaj. Strategii de negociere pentru oameni rezonabili, Ed. Codecs, București.
 Voss, C., Raz, T. (2018), Arta negocierii. Tehnicile negociatorului șef FBI, Ed. Globo, București.

9. 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	9.1 Criterii de evaluare	9.2 Metode de evaluare	9.3 Pondere din nota finală
9.4 Curs	Cunoașterea noțiunilor teoretice prezentate. Utilizarea corectă în practică a teoriei.	Examen final (evaluare în timpul sesiunii de examene).	60%
9.5 Seminar/laborator	Rezolvarea corectă a exercițiilor, proiectelor și studiilor de caz.	Proiecte / Teme (evaluare pe parcursul semestrului, la datele stabilite de coordonatorul seminarului).	40%
	Notele pentru rezolvarea corectă a exercițiilor și a studiilor de caz, precum și pentru interesul pentru pregătirea individuală și 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 acordă doar în timpul orelor de seminar și rămâne același și pentru reexaminare. Participarea la examen se face în baza programării la o anumită dată de examen și trebuie comunicată titularilor de curs și de seminar în forma și la termenul stabilite de aceștia. Pentru a se calcula nota finală însumând punctele obținute pe parcursul semestrului, este necesară obținerea a minimum 50% din punctajul aferent examenului scris.		
9.6 Standard minim de promovare			
Cunoașterea noțiunilor teoretice de bază prezentate. Utilizarea corectă în practică a teoriei în exerciții/studii de caz simple. Interpretarea economică a rezultatelor obținute.			

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

								
Eticheta generală pentru Dezvoltare durabilă								
1 FĂRĂ SĂRĂCIE	2 FOAMETE „ZERO”	3 SĂNĂTATE ȘI BÎNĂSTARE	4 EDUCATIE DE CALITATE	5 EGALITATE DE GEN	6 APĂ CURATĂ ȘI SĂNĂTATE	7 ENERGIE CURATĂ ȘI LA PREȚURI ACCESIBILE	8 MUNCĂ DECENTĂ ȘI CREȘTERE ECONOMICĂ	9 INDUSTRIE, INOVAȚIE ȘI INFRASTRUCTURĂ
10 INEGALITĂȚI REDUSE	11 ORAȘE ȘI COMUNITĂȚI DURABILE	12 CONSUM ȘI PRODUCȚIE RESPONSABILE	13 ACȚIUNE CLIMATICĂ	14 VIAȚA ACVATICĂ	15 VIAȚA TERESTRĂ	16 PACE, JUSTIȚIE ȘI INSTITUȚII EFICIENTE	17 PARTENERIATE PENTRU REALIZAREA OBIECTIVELOR	Nu se aplică nici o etichetă

Data completării:	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de seminar
22.05.26	Prof. dr. habil. Dacina Crina Petrescu	Asist. dr. Daniel Maluțan
Data avizării în departament:	Semnătura directorului de departament	
27.05.26	Conf. dr. Marius BOTA	

¹ Selectați o singură etichetă, cea care, în conformitate cu [Procedura de aplicare a etichetelor ODD în procesul academic](#), se potrivește cel mai bine disciplinei. Dacă disciplina tratează tema dezvoltării durabile la modul general (de ex. prin prezentarea/introducerea cadrului general al dezvoltării durabile etc.) atunci se poate alocă eticheta generală de Dezvoltare Durabilă. Dacă niciuna dintre etichete nu descrie disciplina, selectați ultima opțiune: „Nu se aplică nici o etichetă”.