



FIȘA DISCIPLINEI
Tehnici de negociere
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. 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 Maluțan				
2.3. Titularul activităților de seminar	Dr. Daniel Maluțan				
2.4. Anul de studiu	II	2.5. Semestrul	3	2.6. Tipul de evaluare	Colocviu
2.7. Regimul disciplinei	Opțional		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	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
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					20
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)				72	
3.8. Total ore pe semestru				100	
3.9. Numărul de credite				4	

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
C2	Cunoașterea avansată a conceptelor, tehnicilor și metodelor de cercetare științifică și aplicativă specifice domeniului ospitalității și turismului.
Competențe transversale	
Codul competenței	Competență
CT1	Aplicarea normelor și valorilor eticii profesionale specifice domeniului ospitalității și turismului.

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)
C2, CT1	RDS3. 3. Studentul deține cunoștințe aprofundate cu privire la componentele micromediului și ale macromediului de marketing, precum și la implicațiile acestora la nivelul afacerilor din domeniul HoReCa.	RDS3. 3. Studentul are o capacitate avansată de identificare și de analiză a posibilităților de adaptare a afacerilor din domeniul HoReCa la elementele micromediului și ale macromediului de marketing, utilizând tehnici și instrumente specifice.

7. Rezultatele învățării specifice disciplinei

Cunoștințe și înțelegere (Knowledge and understanding)
1. Studentul explică conceptele fundamentale ale negocierii (definiție, tipologie, principii) și rolul comunicării în negociere.
2. Studentul descrie etapele negocierii, elementele indispensabile (interese, putere) și metodele de gestiune constructivă a conflictului.
3. Studentul identifică 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 gestionarea eficientă a interacțiunilor în afaceri.
2. Studentul elaborează și analizează un plan de negociere, fundamentând deciziile pe criterii economice.
3. Studentul utilizează tehnici de comunicare și de rezolvare alternativă a conflictului pentru obținerea unor rezultate avantajoase și echitabile.

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, Roger, Ury, William, Patton, Bruce (1995), Succesul în negocieri, Ed. Dacia, Cluj-Napoca.
 Georgescu, Toma (1992), Negocierea afacerilor, Ed. Porto-Franco, Galați.
 Gîrboveanu, Sorina-Raluca (2007), Comunicare și negociere în afaceri, Ed. Universitaria, Craiova.
 Heeper, Astrid, Schmidt, Michael (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, Puiu (2005), Negociere în afaceri, Ed. ASE, București.
 Petrescu, Dacinia Crina (2007), Negocieri în afaceri, vol 1,2, EFES, Cluj-Napoca.
 Plăiaș, Ioan (2003), Negocierea afacerilor, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca.
 Porumb, Elena-Marilena (2006), Teoria și practica negocierilor, EFES, Cluj-Napoca.

Prutianu, Ștefan (2000), Manual de comunicare și negociere în afaceri, vol I, II, Ed. Polirom, Iași.
 Schaffzin, Nicholas Reid (2007), Negociază inteligent. Secretele unei negocieri de succes, Ed. BIC ALL, București.
 Shell, G. Richard (2005), Negocierea în avantaj. Strategii de negociere pentru oameni rezonabili, Ed. Codecs, București.
 Voss, C., Raz, T. (2018), Arta negocierii. Tehnicile negociatorului șef FBI. Învăță de la cel mai bun cum să ieși învingător din orice negociere, Ed. Globo, București.

8.2 Seminar / laborator	Metode de predare - învățare	Observații
Curs introductiv – Importanța negocierii	Exemplificare, analiză, studii de caz	1 seminar
Comunicarea în afaceri și negocierea (proces, eficiență, persuasiune etc.)	Exemplificare, analiză, studii de caz	3 seminarii
Gestiunea constructivă a conflictului în negociere	Exemplificare, analiză, studii de caz	1 seminar
Etapetele 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 (interese, putere etc.)	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, Roger, Ury, William, Patton, Bruce (1995), Succesul în negocieri, Ed. Dacia, Cluj-Napoca.
 Georgescu, Toma (1992), Negocierea afacerilor, Ed. Porto-Franco, Galați.
 Gîrboveanu, Sorina-Raluca (2007), Comunicare și negociere în afaceri, Ed. Universitaria, Craiova.
 Heeper, Astrid, Schmidt, Michael (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, Puiu (2005), Negociere în afaceri, Ed. ASE, București.
 Petrescu, Dacia Crina (2007), Negocieri în afaceri, vol 1,2, EFES, Cluj-Napoca.
 Plăiaș, Ioan (2003), Negocierea afacerilor, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca.
 Porumb, Elena-Marilena (2006), Teoria și practica negocierilor, EFES, Cluj-Napoca.
 Prutianu, Ștefan (2000), Manual de comunicare și negociere în afaceri, vol I, II, Ed. Polirom, Iași.
 Schaffzin, Nicholas Reid (2007), Negociază inteligent. Secretele unei negocieri de succes, Ed. BIC ALL, București.
 Shell, G. Richard (2005), Negocierea în avantaj. Strategii de negociere pentru oameni rezonabili, Ed. Codecs, București.
 Voss, C., Raz, T. (2018), Arta negocierii. Tehnicile negociatorului șef FBI. Învăță de la cel mai bun cum să ieși învingător din orice negociere, Ed. Globo, București.

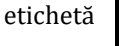
9. Evaluare

- 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.	Proiect final (în sesiune).	60%

9.5 Seminar/laborator	Interesul pentru pregătirea individuală, seriozitatea în abordarea problemelor.	Teme pe parcurs (pe parcursul semestrului).	40%
9.6 Standard minim de promovare			
Cunoașterea noțiunilor teoretice de bază prezentate. Utilizarea corectă în practică a teoriei în exerciții/studii de caz simple.			

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

		Eticheta generală pentru Dezvoltare durabilă						
								
								Nu se aplică nici o etichetă
								

Data completării:	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de seminar
22.05.26	Dr. Daniel Maluțan	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”.