

FIȘA DISCIPLINEI

Tehnica negocierilor în afaceri, anul universitar: 2019 - 2020

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Administrarea Afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

2. Date despre disciplina											
2.1	Denumirea disciplinei					Tehnica negocierilor în afaceri					
2.2	Titularul activităților de curs					Lect. univ. dr. Claudia STANCIU TOLEA					
2.3	Titularul activităților de seminar / laborator					Lect. univ. dr. Claudia STANCIU TOLEA					
2.4	Anul de studii	III	2.5	Semestrul	1	2.6	Tipul de evaluare	C	2.7	Regimul disciplinei	A

3. Timpul total estimat

3.1	Număr de ore pe săptămână	4	3.2	din care curs	2	3.3	S / L / P	2
3.4	Total ore din planul de învă.	56	3.5	din care curs	28	3.6	S / L / P	28
Distribuția fondului de timp alocat studiului individual								ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								14
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								10
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii, eseuri								14
Tutorat								2
Examinări								2
Alte activități								2
3.7	Total ore studiu individual	44						
3.8	Total ore pe semestru	100						
3.9	Număr de credite	4						

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1	De curriculum	Elemente de Comunicare și negociere comercială
4.2	De competențe	Capacitate de comunicare interpersonală, analiză, sinteză, raționament logic verbal, acuratețea ideilor expuse, corectitudine în folosirea normelor de gramatică ale limbii române.

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1	De desfășurare a cursului	Dotare a sălii de curs cu videoprojector
5.2	De desfășurare a laboratorului	Dotarea clasică a sălii de seminar

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	
Competențe transversale	CT1 Aplicarea principiilor, normelor și valorilor de etică profesională în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă – 1 PC CT2 Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei – 2 PC CT3 Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare – 1 PC

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	- Înțelegerea procesului de negociere și a importanței utilizării corecte a lor în orice afacere; - Dobândirea de către studenți a abilităților de negociere, privind redarea, analiza și interpretarea mesajelor, a capacității de a cere, a refuza, a primi și a oferi un feedback constructiv, formulând mesajul optim și alegând canalul de comunicare cel mai eficient; - Însușirea cunoștințelor esențiale și necesare elaborării strategiilor de comunicare și negociere în afaceri; - Utilizarea corectă a tehnicilor de negociere în funcție de parteneri și de stilul de negociere abordat de aceștia.
7.2 Obiectivele specifice	<u>A. Obiective cognitive</u> - Înțelegerea sensurilor de comunicare și negociere și sublinierea importanței comunicării în negociere;

	- Cunoașterea sistemului afacerilor, pornind de la un plan, înțelegerea mecanismului negocierilor; - Înțelegerea tehnicilor de negociere prin comunicare; - Cunoștințele acumulate să fie utile atât în aprofundarea altor discipline de bază – economice și psihosociale - cât și pentru înțelegerea interrelațiilor dintre acestea; - Înțelegerea sensurilor de comunicare și negociere și sublinierea importanței comunicării în negociere. - Explicarea și planificarea sistemului afacerilor pentru alegerea metodei și tehnicii de negociere adecvate; - Cunoașterea metodelor comunicării dar și a negocierilor; legăturile care transpar între ele; - Înțelegerea tehnicilor de negociere prin comunicare; - Cunoștințele acumulate să fie utile atât în aprofundarea altor discipline de bază – economice și psihosociale - cât și pentru înțelegerea interrelațiilor dintre acestea. B. Obiective procedurale - Dezvoltarea abilităților și aptitudinilor personale pentru a susține și finaliza cu succes un proces de negociere; - Dezvoltarea tehnicilor de lucru și control al emoțiilor; - Dezvoltarea capacităților de gestionare a situațiilor conflictuale. C. Obiective atitudinale - Dobândirea abilităților necesare pentru a comunica eficient în situații profesionale; - Explicarea importanței practice a cunoașterii corecte și în detaliu a acestor cunoștințe, pentru activitățile viitoare.
--	--

8. Conținuturi

8.1. Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1 NEGOCIEREA CA FORMĂ DE COMUNICARE	2		
2 NEGOCIATORUL - Personalitatea negociatorului - Competența negociatorului - Stiluri de negociere	2		
3 COMPORTAMENTUL NEGOCIATORULUI - Negocierea pozițiilor - Analiza interlocutorului - Cadrul negocierii - Timpul negocierii	2		
4 FORME DE ABORDARE A NEGOCIERII ÎN AFACERI - Elemente de analiză strategică în negociere - Negocierea pozițiilor. Apărarea pozițiilor și atacarea lor - Colaborarea - Procesul negocierii pozițiilor	4	▪ prelegerea	calculatorul (prezentarea în power –point)
5 PROCESUL DE NEGOCIERE PE BAZĂ DE PRINCIPII - Reguli determinante pentru negocierea principală - Asigurarea climatului de negociere - Metodica de desfășurare. Percepțiile - Procesul de elaborare a soluțiilor alternative. Stiluri de negociere	6	▪ conversația euristică ▪ exemplificarea ▪ dezbateră cu oponent imaginar	▪ Prezentări în power-point ▪ Studii de caz
6 TACTICI DE PREGĂTIRE - Mijloace și metode de pregătire pentru negocieri - Simularea negocierilor - Tehnici explicative - Prezentarea ofertelor - Metode de combatere a obiecțiilor partenerului - Identificarea punctelor slabe a argumentației partenerilor	4		▪ Scurte prezentări în power-point pentru stimularea exercițiului
7 STRATEGII, TACTICI ȘI TEHNICI DE NEGOCIERE - Cadrul conceptual al strategiilor de negociere - Structurarea și tipologia strategiilor de negociere - Tactica – componentă a strategiei de negociere - Principalele tehnici de negociere	4		
8 NEGOCIERE ȘI MANIPULARE - Ce trebuie să ai în vedere pentru o negociere reușită? - Comportamentul non-verbal - Stilul de negociere - originalitate - Instrumente de manipulare - Mod de contracarare	4		
Bibliografie: 1. Arnaud Stimec, <i>Negocierea</i>, Editura CH Beck, București, 2011 2. Balaban Delia Cristina, Hosu Ioan, Mucundorfeanu Meda, <i>PR Trend. Development and Trends in Communication</i>, Mittweida Hochschulverg, Germany, 2013 3. Balaban Delia, <i>Comunicare mediatică</i>, Ed. Tritonic, București, 2009			

4. Balaban Delia, Mirela Abrudan, Tendințe în PR și publicitate, planificare strategică și instrumente de comunicare, Editura Tritonic, București, 2008 5. Dortier Jean-Francois, Cabin Philippe; traducător Luminița Roșca, Romina Surugiu, Comunicarea. Perspective actuale, Editura Polirom, Iași, 2010 6. Hassan, S., Manipularea în negocieri, Editura Antet, București, 2012 7. Marinescu Valentina, Cercetarea în comunicare. Metode și tehnici, Editura CH Beck, București, 2009 8. Mucchielli Alex, Comunicarea în instituții și organizații, Editura Polirom, Iași, 2008 9. Popa Ioan, Negocierea comercială internațională, Editura Economică, 2009 10. Rujoiu Marian, Biblia negociatorului, Editura Vidia, 2011 11. Secară Carmen, Comunicare și negociere comercială internațională – curs universitar - , Editura Sitech, Craiova, 2011 12. Shell, G.,R., Negocierea în avantaj, Editura Codecs, București, 2007 13. Stark Peter, Flaherty Jane, Ghid practic de negociere, Editura Amaltea, 2010 14. Ștefan Prutianu, Tratat comunicare și negociere în afaceri, Editura Polirom, Iași, 2008 15. Stanciu Tolea Claudia – Comunicare și negociere în afaceri (în curs de apariție), Editura Universității din Pitești, Pitești, 2016 16. Stanciu Tolea Claudia – Comunicare și negociere în afaceri, Suport de curs în format electronic, Pitești, 2013 17. Tudor Dorina, Relații publice în mediul internațional – curs universitar, Editura SNSPA, București, 2006				
8.2. Aplicații: Seminar / Laborator / Teme de casă		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Seminar organizatoric: prezentarea obiectivelor disciplinei și a competențelor vizate; prezentarea generală a structurii proiectului ce trebuie elaborat și distribuirea temelor	2	▪ Dialogul ▪ Lucrul în grup ▪ Conversația euristică ▪ dezbaterile cu oponent imaginar	În cadrul primei ședințe se stabilesc obligațiile de seminar ale studenților și se precizează criteriile ce vor fi utilizate în evaluarea rezultatelor învățării Resurse folosite: ▪ Scurte prezentări în power-point pentru descrierea studiilor de caz și stimularea exercițiilor ▪ Studii de caz
2	Importanța sistemului de negociere Negocierea ca modalitate de realizare a schimburilor economice	2		
3	Comunicarea cu ajutorul rapoartelor, scrisori profesionale. Scrisorile de afaceri, scrisorile de intenție. Negocierea – ritualul: cunoașterea reciprocă, prezentarea propunerilor și a condițiilor	8		
4	Aplicații cu exemple practice, cu înregistrări minuțioase privind gesturile, mimica, privirea, vocea, punctuația. Câteva tactici specifice: tactica "flash", tactica "dictatorială", tactica " părintească" etc.	8		
5	Identificarea punctelor slabe a argumentației partenerilor. Persuasiunea - Tehnicile de persuasiune	6		
6	Evaluare periodică	2		
Bibliografie:				
1. Arnaud Stimec, Negocierea, Editura CH Beck, București, 2011 2. Balaban Delia Cristina, Hosu Ioan, Mucundorfeanu Meda, PR Trend. Development and Trends in Communication, Mittweida Hochschulverg, Germany, 2013 3. Balaban Delia, Comunicare mediatică, Ed. Tritonic, București, 2009 4. Hassan, S., Manipularea în negocieri, Editura Antet, București, 2012 5. Marinescu Valentina, Cercetarea în comunicare. Metode și tehnici, Editura CH Beck, București, 2009 6. Popa Ioan, Negocierea comercială internațională, Editura Economică, 2009 7. Rujoiu Marian, Biblia negociatorului, Editura Vidia, 2011 8. Secară Carmen, Comunicare și negociere comercială internațională – curs universitar - , Editura Sitech, Craiova, 2011 9. Shell, G.,R., Negocierea în avantaj, Editura Codecs, București, 2007 10. Stark Peter, Flaherty Jane, Ghid practic de negociere, Editura Amaltea, 2010 11. Stanciu Tolea Claudia – Comunicare și negociere în afaceri (în curs de apariție), Editura Universității din Pitești, Pitești, 2016 12. Stanciu Tolea Claudia – Comunicare și negociere în afaceri, Suport de curs în format electronic. Pitești, 2013				

9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori din domeniul aferent programului

- corectitudinea și acuratețea folosirii conceptelor și teoriilor de negociere în afaceri înșușite la nivelul disciplinei – vor satisface așteptările reprezentanților comunității epistemice/academice din domeniul științelor economice;
- competențele procedurale și atitudinale ce vor fi achiziționate la nivelul disciplinei – vor satisface așteptările reprezentanților asociațiilor profesionale și angajatorilor din domeniul economic.

Notă: În cadrul programelor de formare continuă a personalului didactic va fi evaluat, periodic, gradul de satisfacție al reprezentanților comunității academice și al angajatorilor față de competențele profesionale și transversale dobândite de către absolvenții programului de studiu *Administrarea Afacerilor*.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	- corectitudinea și exhaustivitatea cunoștințelor; - coerența logică; - gradul de asimilare a limbajului de specialitate.	Evaluarea finală - probă scrisă (2 ore): calitatea și coerența tratării celor 2 subiecte abordabile în manieră explicativ – argumentativă (15%) + un subiect de analiză și interpretare (15%)	30 %
10.5 Seminar / Laborator / Tema de casă	• Activitate seminar - evaluarea răspunsurilor la întrebările formulate de către cadrul didactic și a participării active a fiecărui student la rezolvarea studiilor de caz la seminar. • Test de verificare - rezolvarea unor aplicații asemănătoare celor de la seminar. • Temă de casă - se va evalua gradul de încadrare în cerințele impuse.	• Expunerea liberă a studentului și chestionare orală sub formă de dialog. • Testare • Evaluarea lucrărilor individuale și chestionare orală	20% 20% 30%
10.6 Standard minim de performanță	- cunoașterea și deprinderea utilizării practice a principalelor tehnici și tactici de negociere care pot fi utilizate ca modalitate de realizare a schimburilor economice; - nota 5 la evaluarea finală.		

Data completării
16 septembrie 2019

Titular de curs,
Lect. univ. dr. Claudia STANCIU TOLEA

Titular de seminar,
Lect. univ. dr. Claudia STANCIU TOLEA

Data aprobării în Consiliul departamentului,
27 septembrie 2019

Director de departament,
(prestator)
Conf. univ. dr. Daniela Mihai

Director de departament,
(beneficiar),
Conf. univ. dr. Daniela Mihai