

FIȘA DISCIPLINEI¹

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Politehnica Timișoara
1.2 Facultatea ² / Departamentul ³	Științe ale Comunicării / Comunicare și Limbi Străine
1.3 Catedra	—
1.4 Domeniul de studii (denumire/cod ⁴)	Științe ale Comunicării
1.5 Ciclul de studii	Master
1.6 Programul de studii (denumire/cod)/Calificarea	Comunicare în afaceri

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Strategii de negociere în afaceri						
2.2 Titularul activităților de curs	Lect. dr. Adina Palea						
2.3 Titularul activităților aplicative ⁵	Asist. dr. Cosmin Băiaș						
2.4 Anul de studiu ⁶	2	2.5 Semestrul	I	2.6 Tipul de evaluare	ED	2.7 Regimul disciplinei	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	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	din care: 56	3.5 curs	28	3.6 activități aplicative	28
3.7 Distribuția fondului de timp pentru activități individuale asociate disciplinei					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					46
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					34
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					35
Tutoriat					14
Examinări					6
Alte activități (vizionări de emisiuni economice, consultare experți în domeniu)					9
Total ore activități individuale					144
3.8 Total ore pe semestru ⁷	200				
3.9 Numărul de credite	8				

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 mare. Materiale suport: laptop, proiector, tablă.
5.2 de desfășurare a activităților practice	Sală de seminar, videoproietor

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale ⁸	<p>Identificarea și utilizarea limbajului, metodologiilor și cunoștințelor de specialitate din domeniul științelor comunicării aplicate în mediul de afaceri;</p> <p>Identificarea și utilizarea strategiilor, metodelor și tehnicilor de comunicare în vederea rezolvării eficiente și creative a unor situații din mediul de afaceri și sfera publică;</p> <p>Relaționarea eficientă în cadrul mediului de afaceri în vederea rezolvării unor situații concrete din mediul de afaceri;</p>
--------------------------------------	--

¹Formularul corespunde Fișei Disciplinei promovată prin OMECTS 5703/18.12.2011 (Anexa3).

²Se înscrie numele facultății care gestionează programul de studiu căruia îi aparține disciplina.

³Se înscrie numele departamentului căruia i-a fost încredințată susținerea disciplinei și de care aparține titularul cursului.

⁴Se înscrie codul prevăzut în HG nr. 493/17.07.2013.

⁵Prin activități aplicative se înțeleg activitățile de: seminar (S) / laborator (L) / proiect (P) / practică (Pr).

⁶Anul de studii la care este prevăzută disciplina în planul de învățământ.

⁷Se obține prin însumarea numărului de ore de la punctele 3.4 și 3.7.

⁸Aspectul competențelor profesionale și competențelor transversale va fi tratat cf. Metodologiei OMECTS 5703/18.12.2011. Se vor prelua

Cacomențele care sunt precizate în Registrul Național al Calificărilor din Învățământul Superior RNCIS

(http://www.rncis.ro/portal/page?_pageid=117,70218&_dad=portal&_schema=PORTAL) pentru domeniul de studiu de la pct. 1.4 și programul de studii de la pct. 1.6 din această fișă, la care participă disciplina.

Competențe transversale	Rezolvarea în mod realist – cu argumentare atât teoretică, cât și practică – a unor situații de comunicare profesională în mediul de afaceri, în vederea soluționării eficiente, etice și deontologice a acestora
-------------------------	---

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Utilizarea conceptelor, teoriilor și a metodologiei specifice în analiza strategiilor de negociere în comunicarea de afaceri.
7.2 Obiectivele specifice	Elaborarea unor proiecte de investigație și intervenție din domeniul strategiilor de negociere în comunicarea de afaceri; Elaborarea unui proiect de comunicare și negociere aplicând atât cunoștințe, teorii și metode de diagnoză și intervenție, cât și norme și principii de etică profesională.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Număr de ore	Metode de predare
1. Natura retoricii și domeniul negocierii	4	Expunere, exemplu, explicație, analiză
2. Dezbateră publică și conflict	2	
3. Comunicare și argumentare	4	
4. Comunicare și erori de argumentare	2	
5. Strategii de persuasiune și negociere	4	
6. Tehnici de negociere	2	
7. Tactici de negociere	2	
8. Cadrul general și contextul negocierii comerciale	2	
9. Pregătirea și derularea negocierii comerciale	2	
10. Etica negocierii	4	
8.2 Activități aplicative ⁹	Număr de ore	Metode de predare
1. Specificul negocierii ca formă de interacțiune umană	2	Brainstorming, conversație, problematizare, dezbateră, controversă creativă, analiză comparativă, studiu de caz, exerciții aplicative
2. Funcțiile negocierii	2	
3. Tipuri de argumentare în negociere	2	
4. Sofisme și paralogisme de argumentare în negociere	2	
5. Strategia și comportamentul negociatorului	2	
6. Orientări strategice cu privire la timp, obiect, putere și acord	2	
7. Tehnici de negociere în funcție de obiect, elemente și discutarea ofertelor	2	
8. Tactici de negociere în funcție de cooperare, conflict și utilizarea timpului	2	
9. Caracteristicile negocierii comerciale	2	
10. Negocierea cooperantă și conflictuală în organizație	2	
11. Abilități de comunicare pentru colectarea de informații	2	
12. Comunicarea de influențare	2	
13. Eficacitatea argumentării	2	
14. Perspective etice contemporane în negociere	2	
Bibliografie ¹⁰		
1. Cialdini, R., <i>Persuasiunea – știință și practică</i> , București, Publica, 2013.		
2. Heeper, A. și Schmidt, M. <i>Tehnici de negociere. Pregătirea, strategiile folosite și încheierea cu succes a unei negocieri</i> , București, All, 2011.		
3. Hiam, A. și Lewicki, R., <i>Arta negocierii în afaceri. Ghidul pentru încheierea unei afaceri și rezolvarea conflictelor</i> , București, Publica, 2008.		
4. Hopkins, T., <i>Cum să devii maestru în arta vânzării</i> , București, Publica, 2013.		
5. Mamontov, S., <i>Strategii de negociere</i> , București, Ideea Europeană, 2006.		
6. Palea, Adina, <i>Communicating Across the Border. A European Experience from Western Romania</i> , în <i>Center of European Studies Working Papers Journal</i> , vol. 3, issue 1, 2011, p. 99-111.		
7. Peeling, N., <i>Cum să obții maximum în orice negociere. Ce știi, fac și spun cei mai buni negociatori</i> , Iași, Polirom, 2012.		
8. Perelman, C și Olbrechts-Tyteca, L., <i>Tratat de argumentare: noua retorică</i> , Iași, Editura Universității Alexandru Ioan Cuza, 2012.		
9. Pruteanu, Ș., <i>Tratat de comunicare și negociere în afaceri</i> , Iași, Polirom, 2008.		
10. Wilcox, D. L., Cameron, G. T., Ault, P. H. și Agee, W. K., <i>Relații publice strategii și tactici</i> , București, Curtea Veche, 2009.		

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

⁹Tipurile de activități aplicative sunt cele precizate în nota de subsol 5. Dacă disciplina conține mai multe tipuri de activități aplicative atunci ele se trec consecutiv în liniile tabelului de mai jos. Tipul activității se va înscrie într-o linie distinctă sub forma: „Seminar:”, „Laborator:”, „Proiect:” și/sau „Practică:”.

¹⁰Cel puțin un titlu trebuie să aparțină colectivului disciplinei iar cel puțin 3 titluri trebuie să se refere la lucrări relevante pentru disciplină, de circulație națională și internațională, existente în biblioteca UPT.

Dezvoltarea spiritului critic, a inițiativei individuale și a colaborării în cadrul unei echipe de lucru prin intermediul planificării strategice, argumentării persuasive și metodelor specifice domeniului comunicării.

10. Evaluare

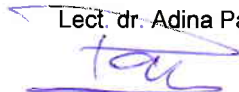
Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Cunoașterea noțiunilor și aspectelor fundamentale. Studentul trebuie să aibă cunoștințe din aria cursului.	Evaluare scrisă de tip grilă	50%
10.5 Activități aplicative	S: Lucrări în echipă și intervenții efectuate în clasă. Studentul are de pregătit (individual sau în echipă) susținerea și redactarea unui scurt discurs, care să evidențieze o strategie de negociere.	Evaluare pe parcurs	50%
10.6 Standard minim de performanță (volumul de cunoștințe minim necesar pentru promovarea disciplinei și modul în care se verifică stăpânirea lui)			
Nota minimă pentru promovare este 5. Pentru obținerea notei de promovare studentii trebuie să răspundă corect la 50% din întrebările din testul grilă. Nota 10 pentru rezolvarea corectă a întregului test grilă și realizarea activității aplicative.			

Data completării

10.12.2016

Titular de curs
(semnătura)

Lect. dr. Adina Palea



Titular activități aplicative
(semnătura)

Asist. dr. Cosmin-Constantin BĂIAȘ



Director de departament

(semnătura)

Conf. dr. Vasile GHERHEȘ



Data avizării în Consiliul Facultății¹¹

19.12.2016

Decan
(semnătura)

Conf. dr. Daniel DEJICA-CARTIȘ



¹¹Avizarea este precedată de discutarea punctului de vedere al board-ului de care aparține programul de studiu cu privire la fișa disciplinei.