

FIȘA DISCIPLINEI ¹

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 / 10 30 10
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/Categoria formativă ⁵	Strategii de negociere în afaceri		
2.2 Titularul activităților de curs	Lect. dr. Cosmin Băiaș		
2.3 Titularul activităților aplicative ⁶	Lect. dr. Cosmin Băiaș		
2.4 Anul de studiu ⁷	2	2.5 Semestrul	1
2.6 Tipul de evaluare	ED	2.7 Tipul disciplinei ⁸	DS

3. Timp total estimat - ore pe semestru (activități directe (asistate integral), activități asistate parțial și activități neasistate⁹)

3.1 Număr de ore asistate integral/săptămână	[4], din care:	3.2 ore curs	[2]	3.3 ore seminar/laborator/proiect	[2]
3.1* Număr total de ore asistate integral/sem.	[56], din care:	3.2* ore curs	[28]	3.3* ore seminar/laborator/proiect	[28]
3.4 Număr de ore asistate parțial/săptămână	[], din care:	3.5 ore proiect, cercetare	[]	3.6 ore practică	[]
3.4* Număr total de ore asistate parțial/semestru	[], din care:	3.5* ore proiect cercetare	[]	3.6* ore practică	[]
3.8 Număr de ore activități neasistate/săptămână	[10,28], din care:	ore documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren			[3]
		ore studiu individual după manual, suport de curs, bibliografie și notițe			[4]
		ore pregătire seminarii/laboratoare, elaborare teme de casă și referate, portofolii și eseuri			[3,28]
3.8* Număr total de ore activități neasistate/semestru	[144], din care:	ore documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren			[42]
		ore studiu individual după manual, suport de curs, bibliografie și notițe			[56]
		ore pregătire seminarii/laboratoare, elaborare teme de casă și referate, portofolii și eseuri			[46]
3.9 Total ore/săptămână ¹⁰	14,28				
3.9* Total ore/semestru	200				
3.10 Număr de credite	8				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	•
4.2 de competențe	•

¹ Formularul corespunde Fișei Disciplinei promovată prin OMECTS 5703/18.12.2011 (Anexa3), actualizată pe baza Standardelor specifice ARACIS valabile începând cu data de 1 iunie 2018.

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

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

⁴ Se înscrie codul prevăzut în HG nr. 376/18.05.2016 sau în HG similare actualizate anual.

⁵ Categoriile formative ale disciplinelor (ARACIS – Standarde specifice, pct. 4.1.2 a) sunt: discipline fundamentale, de domeniu, de specialitate.

⁶ Prin activități aplicative se înțeleg activitățile de: seminar (S) / laborator (L) / proiect (P) / practică (Pr).

⁷ Anul de studii la care este prevăzută disciplina în planul de învățământ.

⁸ Tipurile de disciplină (ARACIS – Standarde specifice, pct. 4.1.2 a) sunt: disciplină de aprofundare / disciplină de cunoaștere avansată și disciplină de sinteză (DA / DCAV și DS).

⁹ În cadrul UPT, numărul de ore de la rubricile 3.1*, 3.2*, ..., 3.9* se obțin prin înmulțirea cu 14 (săptămâni) a numărului de ore din rubricile 3.1, 3.2, ..., 3.9.

¹⁰ Numărul de ore total/săptămână se obține prin însumarea numărului de ore de la punctele 3.1, 3.4 și 3.8.

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 la formarea cărora contribuie disciplina

Competențe specifice	<ul style="list-style-type: none"> • Identificarea și utilizarea strategiilor persuasive în comunicarea profesională. • Identificarea și utilizarea strategiilor de negociere în comunicarea profesională. • Argumentarea clară și coerentă a unui punct de vedere rațional în cadrul unei situații problematice sau conflictuale în mediul de afaceri.
Competențele profesionale în care se înscriu competențele specifice	<ul style="list-style-type: none"> • Identificarea și utilizarea limbajului, metodologiilor și cunoștințelor de specialitate din domeniul științelor comunicării aplicate în mediul de afaceri; • 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; • Relaționarea eficientă în cadrul mediului de afaceri în vederea rezolvării unor situații concrete din mediul de afaceri.
Competențele transversale în care se înscriu competențele specifice	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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	

Bibliografie¹¹

1. Băiaș, C. (coord.), *Comunicări retorice: figuri critice*, Timișoara, Editura Eurobit, 2016.
2. Cialdini, R., *Persuasiunea - știință și practică*, București, Publica, 2013.
3. Heeper, A. și Schmidt, M., *Tehnici de negociere. Pregătirea, strategiile folosite și încheierea cu succes a unei negocieri*, București, Editura All, 2011.
4. Hiam, A. și Lewicki, R., *Arta negocierii în afaceri. Ghidul pentru încheierea unei afaceri și rezolvarea conflictelor*, București, Publica, 2008.

¹¹ Cel puțin un titlu trebuie să aparțină colectivului disciplinei. De asemenea, cel puțin un titlu trebuie să se refere la o lucrare de referință pentru disciplină, lucrare de circulație națională și internațională, existentă în biblioteca UPT.

5. Hopkins, T., *Cum să devi maestru în arta vânzării*, București, Publica, 2013.
6. Mamontov, S., *Strategii de negociere*, București, Ideea Europeand, 2006.
7. Peeling, N., *Cum să obții maximum în orice negociere. Ce știi, fac și spun cei mai buni negociatori*, Iași, Polirom, 2012.
8. Perelman, C., și Olbrechts-Tyteca, L., *Tratat de argumentare: noua retorică*, Iași, Editura Universității Alexandru Ioan Cuza, 2012.
9. Pruteanu, Ș., *Tratat de comunicare și negociere în afaceri*, Iași, Polirom, 2008.
10. Wilcox, D. L., Cameron, G. T., Ault, P. H. și Agee, W. K., *Relatii publice strategii și tactici*, București, Curtea Veche, 2009.

8.2 Activități aplicative ¹²	Număr de ore	Metode de predare
1. Specificul negocierii ca forma de interacțiune umană	2	Brainstorming, conversatie, problematizare, dezbatare, controversă creativă, analiză comparativă, studiu de caz, exerciții aplicative
2. Funcțiile negocierii	2	
3. Tipuri de argumentare în negociere		
4. Sofisme și paraloisme 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	

Bibliografie¹³

1. Băiaș, C. (coord.), *Comunicări retorice: figuri critice*, Timișoara, Editura Eurobit, 2016.
2. Cialdini, R., *Persuasiunea - știință și practică*, București, Publica, 2013.
3. Heeper, A. și Schmidt, M., *Tehnici de negociere. Pregătirea, strategiile folosite și încheierea cu succes a unei negocieri*, București, Editura All, 2011.
4. Hiam, A. și Lewicki, R., *Artă negocierii în afaceri. Ghidul pentru încheierea unei afaceri și rezolvarea conflictelor*, București, Publica, 2008.
5. Hopkins, T., *Cum să devi maestru în arta vânzării*, București, Publica, 2013.
6. Mamontov, S., *Strategii de negociere*, București, Ideea Europeand, 2006.
7. Peeling, N., *Cum să obții maximum în orice negociere. Ce știi, fac și spun cei mai buni negociatori*, Iași, Polirom, 2012.
8. Perelman, C., și Olbrechts-Tyteca, L., *Tratat de argumentare: noua retorică*, Iași, Editura Universității Alexandru Ioan Cuza, 2012.
9. Pruteanu, Ș., *Tratat de comunicare și negociere în afaceri*, Iași, Polirom, 2008.
10. Wilcox, D. L., Cameron, G. T., Ault, P. H. și Agee, W. K., *Relatii publice strategii și tactici*, București, Curtea Veche, 2009.

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

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

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare ¹⁴	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Cunoașterea noțiunilor și aspectelor fundamentale.	Proiect/ evaluare scrisă de tip grilă.	50%

¹² Tipurile de activități aplicative sunt cele precizate în nota de subsol 6. 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: „Seminat:”, „Laborator:”, „Proiect:” și/sau „Practică:”.

¹³ Cel puțin un titlu trebuie să aparțină colectivului disciplinei.

¹⁴ Fișele disciplinelor trebuie să conțină procedura de evaluare a disciplinei cu precizarea criteriilor, a metodelor și a formelor de evaluare, precum și cu precizarea ponderilor atribuite acestora în nota finală. Criteriile de evaluare trebuie să corespundă tuturor activităților prevăzute în planul de învățământ (curs, seminar, laborator, proiect), precum și formelor de verificare pe parcurs (teme de casă, referate ș.a.)

	Studentul trebuie să aibă cunoștințe din aria cursului.		
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%
	L:		
	P:		
	Pr:		
	Tc-R¹⁵:		
10.6 Standard minim de performanță (volumul de cunoștințe minim necesar pentru promovarea disciplinei și modul în care se verifică stăpânirea lui) ¹⁶			
<ul style="list-style-type: none"> Nota minimă pentru promovare este 5. Pentru obținerea notei de promovare studenții trebuie să redacteze satisfăcător un proiect/ să răspundă corect la 50% din întrebările din testul grilă, respectiv să prezinte la seminar respectând cerințele formale. Nota 10 pentru redactarea corespunzătoare/ rezolvarea corectă a întregului test grilă și realizarea activității aplicative. 			

Data completării

21.09.2019

**Titular de curs
(semnătura)**

Lect. dr. Cosmin Băiaș

**Titular activități aplicative
(semnătura)**

Lect. dr. Cosmin Băiaș

**Director de departament
(semnătura)**

Conf. dr. Vasile GHERHEȘ

Data avizării în Consiliul Facultății¹⁷

05.11.2019

**Decan
(semnătura)**

Prof. dr. Daniel DEJICA-CARȚIȘ

¹⁵ Tc-R=teme de casă - Referate

¹⁶ Pentru acest punct se recomandă consultarea "Ghidului de completare a Fișei disciplinei" de la adresa: http://univagora.ro/m/filer_public/2012/10/21/ghid_de_completare_fisa_disciplinei.pdf

¹⁷ Avizarea Fișei disciplinei a fost precedată de discutarea punctului de vedere al board-ului de care aparține programul de studii.