

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA "ARTIFEX" DIN BUCUREȘTI
1.2 Facultatea	MANAGEMENT-MARKETING
1.3 Departamentul	MANAGEMENT-MARKETING
1.4 Domeniul de studii	MANAGEMENT
1.5 Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6 Programul de studii / Calificarea	MANAGEMENT
1.7 Forma de învățământ	IF (Învățământ cu Frecvență)
1.8 Limba de studiu	Română
1.9 Anul universitar	2022-2023

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	COMUNICARE ȘI NEGOCIERE ÎN AFACERI								
2.2 Codul disciplinei	0221OS3101								
2.3 Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Dragoș Mecu								
2.4 Titularul activităților de seminar	Conf. univ. dr. Dragoș Mecu								
2.5 Anul de studiu	3	2.6 Semestrul	1	2.7 Tipul de evaluare (E - examen / V - verificare / C - colocviu)	E	2.8 Regimul disciplinei (O - obligatorie, A - opțională, F-facultativă)	O	2.9 Numărul de credite ECTS	4

3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care:	2	3.3 seminar / laborator	1
		3.2 curs			
3.4 Numărul de săptămâni	14				
3.5 Total ore din planul de învățământ	42	din care:	28	3.7 seminar / laborator	12
		3.6 curs			
Distribuția fondului de timp:					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					10
Tutoriat/Consultații					4
Examinări					4
Alte activități:					
3.7 Total ore studiu individual				58	
3.8 Total ore pe semestru (număr de credite ECTS × 25 ore)				100	

4. Precondiții¹ (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	-
-------------------	---

¹ Se menționează, acolo unde este cazul, disciplinele necesare a fi fost parcurse anterior în vederea bunei înțelegeri și desfășurării a procesului educațional în cadrul disciplinei, precum și competențele pe care studentul trebuie să și le fi însușit anterior în vederea bunei înțelegeri și desfășurării a procesului educațional în cadrul disciplinei de față

4.2 de competențe	-
-------------------	---

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 De desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"> • Sală de curs dotată cu laptop, acces la internet, videoproiector și tablă; • Studenții se vor prezenta la prelegeri cu telefoanele mobile închise; • Nu va fi acceptată întârzierea studenților la curs.
5.2 De desfășurare a seminarului / laboratorului	<ul style="list-style-type: none"> • Sală de seminar dotată cu tablă, laptop, videoproiector și acces la internet; • Studenții se vor prezenta la seminarii cu telefoanele mobile închise; • Nu va fi acceptată întârzierea studenților la seminar; • Studenții vor avea la dispoziție diverse materiale didactice.

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	
Competențe transversale	CT1 Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă (4/4 credite)

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea tehnicilor de comunicare și negociere în mediul economic național și intercultural european. 	
7.2 Obiectivele specifice	Cunoștințe:	R.î.1 Absolventul cunoaște aspecte generale, definiții și clasificări ale comunicării și negocierii comerciale R.î.2 Absolventul cunoaște obiectivele unei negocieri comerciale R.î.3 Absolventul înțelege conceptele legate de psihologia negociatorului R.î.4 Absolventul identifică elementele caracteristici ale unei echipe de negociere R.î.5 Absolventul explică și interpretează diferența dintre domeniile de aplicabilitate practică. Poate să analizeze elementele implicate într-un proces de comunicare.
	Aptitudini:	R.î.1 Absolventul aplică tehnici și tactici de comunicare și negociere R.î.2 Absolventul analizează chestiuni de organizare a unei negocieri comerciale R.î.3 Absolventul implementează chestiuni de organizare a unei negocieri comerciale R.î.4 Absolventul evaluează corect psihologia negociatorului
	Responsabilitate și autonomie	R.î.1 Absolventul formulează strategii de negociere în organizații din diverse domenii de activitate R.î.2 Absolventul dezbate modul de desfășurare a negocierii comerciale R.î.3 Absolventul îmbunătățește modul de organizare a echipei de negociere

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare / lucru	Fond de timp	Referințe bibliografice²
Definiții și forme ale comunicării. Metode de comunicare	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	4 ore	Smedescu (2017) Cap. 1
Tipuri de comunicare și limbajele utilizate. Rolul și importanța comunicării. Abilitățile de comunicare.	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	4 ore	Mecu (2011) Cap. 3
Negocierea comercială. Concept, tipologie, strategii și tehnici: - Aspecte generale, definiții și clasificări; - Strategii de negociere; - Tehnici și tactici de negociere.	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	4 ore	Mecu (2011) Subcapitolul 1.2
Pregătirea și desfășurarea negocierilor comerciale: - Pregătirea negocierilor; - Desfășurarea negocierilor.	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	4 ore	Mecu (2011) Capitolul 2
Analiza practică a negocierilor comerciale.	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	6 ore	Mecu (2011) Capitolul 3
Echipa și mandatul de negociere.	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	2 ore	Mecu (2014) Capitolul 6
Psihologia negociatorului	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	2 ore	Mecu (2014) Capitolul 7
Curs recapitulativ	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	2 ore	Mecu (2011) Subcapitolul 1.2, Capitolul 2, Capitolul 3 Mecu (2014) Capitolul 6, Capitolul 7
TOTAL		28 ore	

Bibliografie obligatorie:

1. Mecu D.G. (2011) - *Negociere, comunicare, diplomație și protocol în relațiile economice internaționale*, Editura Alfa, Iași.
2. Mecu D.G. (2014) - *Arta negocierii și comunicării în afaceri internaționale*, Editura Alfa, Iași.
3. Smedescu, D. A., *Comunicare de MK în servicii*, Ed. Universitaria, 2017

Bibliografie suplimentară:

² Pentru fiecare temă a cursului se vor indica capitolul/capitolele din lucrarea indicată în bibliografie unde se regăsește tema propusă

-			
8.2 Seminar / laborator	Metode de predare / lucru	Fond de timp	Referințe bibliografice
Activitatea de comunicare - Parteneri - Mesaj - Forme de comunicare Modele globale ale comunicării - Modelul SHANNON-WEAVER - Modelul JAKOBSON Argumentarea discursivă și etica în comunicare	Dezbatere. Studii de caz	4 ore	Smedescu (2017), Cap. 1
Negocierea comercială. Concept, tipologie, strategii și tehnici: - Aspecte generale, definiții și clasificări; - Strategii de negociere; - Tehnici și tactici de negociere.	Exercițiul, demonstrația, exemplificarea, dezbaterile Realizarea de teme, referate, eseuri.	2 ore	Mecu (2011) Subcapitolul 1.2
Pregătirea și desfășurarea negocierilor comerciale: - Pregătirea negocierilor; - Desfășurarea negocierilor.	Exercițiul, demonstrația, exemplificarea, dezbaterile Realizarea de teme, referate, eseuri.	2 ore	Mecu (2011) Capitolul 2
Analiza practică a negocierilor comerciale.	Exercițiul, demonstrația, exemplificarea, dezbaterile Realizarea de teme, referate, eseuri.	2 ore	Mecu (2011) Capitolul 3
Echipa și mandatul de negociere.	Exercițiul, demonstrația, exemplificarea, dezbaterile Realizarea de teme, referate, eseuri.	2 ore	Mecu (2014) Capitolul 6
Psihologia negociatorului	Exercițiul, demonstrația, exemplificarea, dezbaterile Realizarea de teme, referate, eseuri.	2 ore	Mecu (2014) Capitolul 7
Total		14 ore	
Bibliografie obligatorie: 1. Mecu D.G. (2011) - <i>Negociere, comunicare, diplomație și protocol în relațiile economice internaționale</i> , Editura Alfa, Iași. 2. Mecu D.G. (2014) - <i>Arta negocierii și comunicării în afaceri internaționale</i> , Editura Alfa, Iași. 3. Smedescu, D. A., <i>Comunicare de MK în servicii</i> , Ed. Universitaria, 2017			
Bibliografie suplimentară: 4. -			

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

- Pe parcursul derulării disciplinei pot fi invitați practicieni pentru prelegeri punctuale.
- Anual, în perioada de analiză a planurilor de învățământ, conținutul disciplinei și oportunitatea introducerii sau înlocuirii unor discipline sunt discutate cu reprezentanții comunității epistemice și cu reprezentanți ai mediului de afaceri din diverse domenii de activitate, inclusiv cu reprezentanți din sistemul cooperatist - Uniunea Națională a Cooperăției Mesteșugărești – UCCECOM, în vederea adaptării la cerințele acestora și la cele ale pieței muncii.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	<ul style="list-style-type: none"> • cunoașterea terminologiei de specialitate, a sistemului conceptual cu care operează disciplina; • capacitatea de utilizare adecvată a conceptelor, principiilor, normelor, metodelor și procedeele de operare specifice impuse de disciplină; • demonstrarea capacității de analiză, sinteză și interpretare a unor situații problematice în negocierea afacerilor; • însușirea și aplicarea procedeele și tehnicilor de comunicare și negociere; • coerența logică în analiză și argumentare; • înțelegerea principiilor care trebuie urmate pe parcursul negocierii; • capacitatea de corelare a aspectelor teoretice cu cele practice; • formarea unui mod propriu de gândire economică care să asigure evaluarea corectă a oportunităților și riscurilor în acțiunile întreprinse; • aspectele atitudinale: seriozitatea, interesul pentru studiul individual și implicarea în activitatea de cercetare științifică. 	Examen scris în sesiunea de examene.	60 %
10.5 Seminar/laborator	<ul style="list-style-type: none"> • cunoașterea terminologiei de specialitate, a sistemului conceptual cu care operează disciplina; • capacitatea de utilizare adecvată a conceptelor, principiilor, normelor, metodelor și procedeele de operare specifice impuse de disciplină; • demonstrarea capacității de analiză, sinteză și interpretare a unor situații problematice în negocierea afacerilor; • însușirea și aplicarea procedeele și tehnicilor de negociere; • coerența logică în analiză și argumentare; • înțelegerea principiilor care trebuie urmate pe parcursul negocierii; • capacitatea de corelare a aspectelor teoretice cu cele practice; • formarea unui mod propriu de gândire economică care să asigure evaluarea corectă a oportunităților și riscurilor în acțiunile întreprinse; • aspectele atitudinale: seriozitatea, interesul pentru studiul individual și implicarea în activitatea de cercetare științifică. 	Testarea continuă pe parcursul semestrului	20 %
		Participarea activă la seminar și realizarea de activități gen teme / referate / eseuri / traduceri / proiecte	20%
10.6 Standard minim de performanță			

- însușirea vocabularului specific disciplinei;
- recunoașterea principiilor, legilor și a teoriilor aferente disciplinei de studiu;
- înțelegerea și explicarea conceptelor fundamentale;
- însușirea corectă a noțiunilor teoretice de bază și a tehnicilor de comunicare și negociere;
- evaluarea corectă a oportunităților și riscurilor în acțiunile întreprinse;
- realizarea parțială a lucrărilor practice: prezentări de materiale la seminar, teme, referate, proiecte;
- participarea la 1/2 din seminarii;
- obținerea notei 5 la examenul final.

Data completării: 21.09.2022

Semnătura titularului de curs,

Conf. univ. dr. Dragoș Mecu

.....

Semnătura titularului de seminar,

Conf. univ. dr. Dragoș Mecu

.....

Data avizării în departament: 30.09.2022

Semnătura directorului de departament,

Conf. univ. dr. Sorin Gabriel Gresoi

.....

Avizat,

Responsabil program de studii,

Conf. univ. dr. Sorin Gabriel Gresoi

.....

Data aprobării în Consiliul facultății: 30.09.2022

Semnătura Decan,

Conf. univ. dr. Anca-Mihaela Melinceanu

.....