

# 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 <sup>1</sup>	MANAGEMENT
1.5 Ciclul de studii	LICENȚĂ/MASTER
1.6 Programul de studii / Calificarea <sup>2</sup>	MANAGEMENT ORGANIZAȚIONAL
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<sup>3</sup>

2.1 Denumirea disciplinei	NEGOCIEREA AFACERILOR INTERNAȚIONALE								
2.2 Codul disciplinei	MGO0221AS2204.1								
2.3 Titularul activităților de curs									
2.4 Titularul activităților de seminar									
2.5 Anul de studiu	II	2.6 Semestrul	2	2.7 Tipul de evaluare (E - examen / V - verificare / C - colocviu)	E	2.8 Regimul disciplinei (O - obligatorie, A - opțională, F - facultativă)	A	2.9 Numărul de credite ECTS	6

## 3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)<sup>4</sup>

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care:	2	3.3 seminar / laborator	1
		3.2 curs			
3.4 Numărul de săptămâni	12				
3.5 Total ore din planul de învățământ	36	din care:	24	3.7 seminar / laborator	12
		3.6 curs			
<b>Distribuția fondului de timp<sup>5</sup>:</b>					<b>ore</b>
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					39
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					40
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					27
Tutoriat/Consultații					4
Examinări					4
Alte activități: .....					
3.7 Total ore studiu individual				<b>114</b>	
3.8 Total ore pe semestru (număr de credite ECTS × 25 ore)				<b>150</b>	

<sup>1</sup> Management/Marketing/Administrarea afacerilor/Finanțe/Contabilitate

<sup>2</sup> Management/Marketing/Economia comerțului, turismului și serviciilor/Finanțe și bănci/Contabilitate și informatică de gestiune/Management organizațional/Marketing și comunicare în afaceri/Administrarea afacerilor în comerț, turism și servicii/Management financiar-bancar și de asigurări/Managementul sistemului informațional financiar-contabil

<sup>3</sup> Se vor înscrie informațiile din planul de învățământ

<sup>4</sup> Se vor înscrie informațiile din planul de învățământ

<sup>5</sup> Distribuția fondului de timp este responsabilitatea cadrului didactic

#### 4. Precondiții<sup>6</sup> (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	-
4.2 de competențe	-

#### 5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

#### 6. Competențele specifice acumulate<sup>7</sup>

Competențe profesionale	<p><b>C4. Evaluarea relaționării cu diferite categorii de instituții și organizații din mediul economico-social (2/6 puncte de credit)</b></p> <p>C4.1 Identificarea și definirea conceptelor, teoriilor, metodelor, tehnicilor și instrumentelor utilizate în relaționarea eficientă cu diferite categorii de instituții și organizații din mediul economico-social; (0,5 puncte de credit)</p> <p>C4.2 Interpretarea situațiilor și proceselor specifice relațiilor cu organizațiile terțe din mediul economico-social; (0,5 puncte de credit)</p> <p>C4.3 Rezolvarea de probleme specifice comunicării și derulării relațiilor managerilor și organizațiilor cu terții prin utilizarea unor metode și instrumente moderne de comunicare; (0,5 puncte de credit)</p> <p>C4.4 Evaluarea critică a conținutului unor proiecte / programe de comunicare și relaționare a organizațiilor cu terții; (0,5 puncte de credit)</p>
Competențe transversale	<p>CT1 Aplicarea valorilor și eticii profesiei și executarea responsabilă a unor sarcini profesionale complexe în condiții de autonomie și independență profesională, promovarea raționamentului logic, a aplicabilității practice, a evaluării și autoevaluării în luarea deciziilor. <b>(2/6 puncte de credit)</b></p> <p>CT2 Exercițierea rolurilor specifice muncii în echipă pe diferite nivele de ierarhizare, inclusiv cu asumarea de roluri de conducere și promovarea dialogului, cooperării, atitudinii pozitive și diversității, și îmbunătățirea continuă a propriei activități. <b>(2/6 puncte de credit)</b></p>

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

<b>7.1 Obiectivul general al disciplinei<sup>8</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cunoașterea tehnicilor de negociere în mediul economic național și intercultural european.</li></ul>		
<b>7.2 Obiectivele specifice<sup>9</sup></b>	<table border="1"><tr><td>Cunoștințe:</td><td>R.1.1 Absolventul cunoaște aspecte generale, definiții și clasificări ale negocierii comerciale R.1.2 Absolventul cunoaște obiectivele unei negocieri comerciale</td></tr></table>	Cunoștințe:	R.1.1 Absolventul cunoaște aspecte generale, definiții și clasificări ale negocierii comerciale R.1.2 Absolventul cunoaște obiectivele unei negocieri comerciale
Cunoștințe:	R.1.1 Absolventul cunoaște aspecte generale, definiții și clasificări ale negocierii comerciale R.1.2 Absolventul cunoaște obiectivele unei negocieri comerciale		

<sup>6</sup> 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

<sup>7</sup> Se vor prelua informațiile din Grila 2, cu indicarea numărului de credite asociat fiecărui descriptor al competenței

<sup>8</sup> Va fi derivat din obiectivele programului de studii în al cărui plan de învățământ se regăsește disciplina

<sup>9</sup> Se enunță clar obiectivele (rezultatele învățării – ceea ce cunoaște, înțelege și este capabil să facă studentul, după parcurgerea disciplinei) ce vor fi atinse în cadrul procesului educațional la disciplina în cauză. Acestea trebuie să fie cuantificabile și formulate acțional în strânsă legătură derivativă cu seturile de competențe pe care le dezvoltă și pornind de la conținutul tematic al cursului. Pentru enunțarea lor se vor folosi preponderent verbe de acțiune. Pentru fiecare componentă în parte, se vor înscrie 3-5 rezultate ale învățării.

		R.î.3 Absolventul înțelege conceptele legate de psihologia negociatorului R.î.4 Absolventul identifică elementele caracteristici ale unei echipe de negociere
	Aptitudini:	R.î.1 Absolventul aplică tehnici și tactici de 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 R.î.4 Absolventul planifică mandatul echipei de negociere

## 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare / lucru	Fond de timp	Referințe bibliografice <sup>10</sup>
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	6 ore	Mecu (2011) Subcapitolul 1.2
Pregătirea și desfășurarea negocierilor comerciale: - Pregătirea negocierilor; - Desfășurarea negocierilor.	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	6 ore	Mecu (2011) Capitolul 2
Analiza practică a negocierilor comerciale.	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	6 ore	Mecu (2011) Capitolul 3
Echipe 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

<sup>10</sup> Pentru fiecare temă a cursului se vor indica capitolul/capitolele din lucrarea indicată în bibliografie unde se regăsește tema propusă

TOTAL		24 ore	
<b>Bibliografie obligatorie<sup>11</sup>:</b>			
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.			
<b>Bibliografie suplimentară:</b>			
-			
8.2 Seminar / laborator	Metode de predare / lucru	Fond de timp	Referințe bibliografice
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
Echipe 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
Seminar recapitulativ	Exercițiul, demonstrația, exemplificarea, dezbaterile Realizarea de teme, referate, eseuri.	2 ore	Mecu (2011) Subcapitolul 1.2, Capitolul 2, Capitolul 3  Mecu (2014) Capitolul 6, Capitolul 7
		<b>12 ore</b>	
<b>Bibliografie obligatorie<sup>12</sup>:</b>			
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.			
<b>Bibliografie suplimentară:</b>			
3. -			

<sup>11</sup> Toate lucrările indicate în bibliografie fac parte din fondul de carte al UAB sau se regăsesc în biblioteci virtuale ce pot fi accesate de către studenți/masteranzi, fără restricții. Bibliografia va conține cel puțin o lucrare de referință din domeniul disciplinei și o lucrare a titularului de curs (suport de curs cu ISBN)

<sup>12</sup> Toate lucrările indicate în bibliografie fac parte din fondul de carte al UAB sau se regăsesc în biblioteci virtuale ce pot fi accesate de către studenți/masteranzi, fără restricții. Bibliografia va conține cel puțin o lucrare de referință din domeniul disciplinei și o lucrare a titularului de curs (suport de curs cu ISBN)

**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 Mestesugărești – UCECOM, 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"> <li>• cunoașterea terminologiei de specialitate, a sistemului conceptual cu care operează disciplina;</li> <li>• capacitatea de utilizare adecvată a conceptelor, principiilor, normelor, metodelor și procedeele de operare specifice impuse de disciplină;</li> <li>• demonstrarea capacității de analiză, sinteză și interpretare a unor situații problematice în negocierea afacerilor;</li> <li>• însușirea și aplicarea procedeele și tehnicilor de negociere;</li> <li>• coerența logică în analiză și argumentare;</li> <li>• înțelegerea principiilor care trebuie urmate pe parcursul negocierii;</li> <li>• abilitățile de gândire analitică și critică în evaluarea unor situații tip „dilemă”</li> <li>• capacitatea de corelare a aspectelor teoretice cu cele practice;</li> <li>• formarea unui mod propriu de gândire economică care să asigure evaluarea corectă a oportunităților și riscurilor în acțiunile întreprinse;</li> <li>• aspectele atitudinale: seriozitatea, interesul pentru studiul individual și implicarea în activitatea de cercetare științifică.</li> </ul>	Examen scris în sesiunea de examene.	50 %
10.5 Seminar/laborator	<ul style="list-style-type: none"> <li>• cunoașterea terminologiei de specialitate, a sistemului conceptual cu care operează disciplina;</li> <li>• capacitatea de utilizare adecvată a conceptelor, principiilor, normelor, metodelor și procedeele de operare specifice impuse de disciplină;</li> <li>• demonstrarea capacității de analiză, sinteză și interpretare a unor situații problematice în negocierea afacerilor;</li> <li>• însușirea și aplicarea procedeele și tehnicilor de negociere;</li> <li>• coerența logică în analiză și argumentare;</li> </ul>	Testarea continuă pe parcursul semestrului	20 %
		Participarea activă la seminar și realizarea de activități gen teme / referate / eseuri / traduceri /	30%

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• înțelegerea principiilor care trebuie urmate pe parcursul negocierii;</li> <li>• abilitățile de gândire analitică și critică în evaluarea unor situații tip „dilemă”</li> <li>• capacitatea de corelare a aspectelor teoretice cu cele practice;</li> <li>• formarea unui mod propriu de gândire economică care să asigure evaluarea corectă a oportunităților și riscurilor în acțiunile întreprinse;</li> <li>• aspectele atitudinale: seriozitatea, interesul pentru studiul individual și implicarea în activitatea de cercetare științifică.</li> </ul>	proiecte	
--	---	----------	--

**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 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,  
Întocmit,  
Conf. univ. dr. Dragoș Mecu

Semnătura titularului de seminar,

.....

Data avizării în departament: 30.09.2022

Avizat,

Semnătura directorului de departament,  
Conf. univ. dr. Sorin Gabriel Gresoi

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

.....