

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	MASTER
1.6 Programul de studii / Calificarea	MANAGEMENT ORGANIZAȚIONAL
1.7 Forma de învățământ	IF (Învățământ cu Frecvență)
1.8 Limba de studiu	Română
1.9 Anul universitar	2025-2026

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei				NEGOCIEREA AFACERILOR INTERNAȚIONALE										
2.2 Codul disciplinei				MGO0221AS2204.1										
2.3 Titularul activităților de curs				Conf. univ. dr. Dragoș Gabriel MECU										
2.4 Titularul activităților de seminar				Conf. univ. dr. Dragoș Gabriel MECU										
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)

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					
3.8 Distribuția fondului de timp:					ore
Studiul după notițe de curs, suport de curs, manual, cărți, bibliografia minimală recomandată					30
Pregătire pentru seminar/proiect, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					16
Pregătire pentru prezentări sau verificări					16
Pregătire pentru examinarea finală					28
Examinări					2
Consultații					2
Alte activități:					0
3.9 Total ore studiu individual					114
3.10 Total ore pe semestru (număr de credite ECTS × 25 ore)					150

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 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	• 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	1. propune strategii de îmbunătățire; 2. coordonează alinierea eforturilor în scopul dezvoltării afacerii; 3. interpretează informațiile comerciale; 4. gestionează cunoștințele în domeniul afacerilor.
Competențe transversale	1. abordează provocările în mod pozitiv; 2. soluționează probleme.

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Cunoașterea tehnicilor de negociere a afacerilor în mediul economic național, internațional și intercultural european.	
7.2 Obiectivele specifice	Cunoștințe:	R.1.1 Studentul/absolventul cunoaște conceptele, teoriile, metodele, tehnicile și instrumentele utilizate în relaționarea eficientă cu diferite categorii de instituții și organizații din mediul economico-social; R.1.2 Studentul/absolventul cunoaște problemele specifice procesului de comunicare din organizații; R.1.3 Studentul/absolventul înțelege influența specifică a fiecărei categorii de stakeholder asupra procesului managerial dintr-o organizație; R.1.4 Studentul/absolventul identifică rolurile specifice muncii în echipă.
	Aptitudini:	R.1.1 Studentul/absolventul interpretează situațiile și procesele specifice relațiilor cu organizațiile terțe din mediul economico-social; R.1.2 Studentul/absolventul rezolvă probleme specifice comunicării și derulării relațiilor managerilor și organizațiilor cu terții prin utilizarea unor metode și instrumente de comunicare; R.1.3 Studentul/absolventul demonstrează abilități de lucru în echipă și asumare de roluri de conducere.
	Responsabilitate și autonomie	R.1.1 Studentul/absolventul evaluează critic conținutul unor proiecte/programe de comunicare și relaționare a organizațiilor cu terții; R.1.2 Studentul/absolventul proiectează un program de comunicare managerială și de relaționare cu stakeholderii principali ai organizației;

		R.1.3 Studentul/absolventul implementează un program de comunicare managerială și de relaționare cu stakeholderii principali ai organizației; R.1.4 Studentul/absolventul demonstrează responsabilitate în exercitarea unor sarcini profesionale complexe.
--	--	--

8. Conținuturi

8.1 Curs	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.	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
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		24 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.

Bibliografie suplimentară:

-

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
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
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
		12 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. Bibliografie suplimentară: -			

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	• 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	Examen scris în sesiunea de examene.	50 %

	interpretare a unor situații problematice în negocierea afacerilor; • însușirea și aplicarea procedeeleor și tehnicilor de negociere; • coerența logică în analiză și argumentare; • înțelegerea principiilor care trebuie urmate pe parcursul negocierii; • abilitățile de gândire analitică și critică în evaluarea unor situații tip „dilemă” • 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.		
10.5 Seminar/laborator	• cunoașterea terminologiei de specialitate, a sistemului conceptual cu care operează disciplina; • capacitatea de utilizare adecvată a conceptelor, principiilor, normelor, metodelor și procedeeleor de operare specifice impuse de disciplină; • demonstrarea capacității de analiză, sinteză și interpretare a unor situații problematice în negocierea afacerilor; • însușirea și aplicarea procedeeleor și tehnicilor de negociere; • coerența logică în analiză și argumentare; • înțelegerea principiilor care trebuie urmate pe parcursul negocierii; • abilitățile de gândire analitică și critică în evaluarea unor situații tip „dilemă” • 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	30%
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: 25.09.2025

Semnătura titularului de curs,

Întocmit,
Conf. univ. dr. Dragoș Gabriel Mecu

.....

Data avizării în departament: 30.09.2025

Semnătura directorului de departament,

Conf. univ. dr. Aurelian Diaconu

.....

Data aprobării în Consiliul facultății: 30.09.2025

Semnătura Decan,

Conf. univ. dr. Anca-Mihaela Melinceanu

.....

Semnătura titularului de seminar,

Avizat,

Responsabil program de studii,

Conf. univ. dr. Sorin Gabriel Gresoi

.....