

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	2025-2026

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 Gabriel MECU					
2.4 Titularul activităților de seminar				Conf. univ. dr. Dragoș Gabriel 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	14
		3.6 curs			
Distribuția fondului de timp:					ore
Studiul după notițe de curs, suport de curs, manual, cărți, bibliografia minimală recomandată					16
Pregătire pentru seminar/proiect, teme, referate, portofolii și eseuri					8
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					8
Pregătire pentru prezentări sau verificări					8
Pregătire pentru examinarea finală					14
Examinări					2
Consultații					2
Alte activități:					0
3.7 Total ore studiu individual					58
3.8 Total ore pe semestru (număr de credite ECTS × 25 ore)					100

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

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	• Cunoașterea tehnicilor de comunicare și negociere în mediul economic național și intercultural european.	
7.2 Obiectivele specifice	Cunoștințe:	R.î.1 Studentul/Absolventul înțelege conceptele fundamentale privind comunicarea organizațională și negocierea. R.î.2 Studentul/Absolventul cunoaște tipologiile și strategiile de negociere în afaceri. R.î.3 Studentul/Absolventul înțelege barierele și factorii care influențează eficiența comunicării. R.î.4 Studentul/Absolventul cunoaște principiile eticii și rolul diferențelor culturale în comunicare și negociere.
	Aptitudini:	R.î.1 Studentul/Absolventul utilizează tehnici de comunicare verbală, nonverbală și paraverbală în contexte de afaceri. R.î.2 Studentul/Absolventul aplică metode și strategii de negociere în situații simulate sau reale. R.î.3 Studentul/Absolventul redactează mesaje scrise (rapoarte, e-mailuri, contracte) adaptate mediului de afaceri. R.î.4 Studentul/Absolventul dezvoltă abilități pentru gestionarea conflictelor
	Responsabilitate și autonomie	R.î.1 Studentul/Absolventul demonstrează responsabilitate în respectarea normelor de etică și integritate în comunicare și negociere. R.î.2 Studentul/Absolventul se implică activ și constructiv în discuții și simulări de negocieri

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare / lucru	Fond de timp	Referințe bibliografice
----------	---------------------------	--------------	-------------------------

Definiții și forme ale comunicării. Metode de comunicare	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	4 ore	Bibliografie obligatorie 3 - 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	Bibliografie obligatorie 1- 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	Bibliografie obligatorie 1 - Mecu (2011) Subcapitolul 1.2
Pregătirea și desfășurarea negocierilor comerciale: - Pregătirea negocierilor; - Desfășurarea negocierilor.	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	4 ore	Bibliografie obligatorie 1 - Mecu (2011) Capitolul 2
Analiza practică a negocierilor comerciale.	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	6 ore	Bibliografie obligatorie 1 - Mecu (2011) Capitolul 3
Echipa și mandatul de negociere.	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	2 ore	Bibliografie obligatorie 2 - Mecu (2014) Capitolul 6
Psihologia negociatorului	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	2 ore	Bibliografie obligatorie 2 - Mecu (2014) Capitolul 7
Curs recapitulativ	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	2 ore	Bibliografie obligatorie 1- Mecu (2011) Subcapitolul 1.2, Capitolul 2, Capitolul 3 Bibliografie obligatorie 2 - 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. (2017) - *Comunicare de MK în servicii*, Ed. Universitaria.

Bibliografie suplimentară:

-

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	Dezbateri. Studii de caz	4 ore	Bibliografie obligatorie 3 - 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	Bibliografie obligatorie 1- 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	Bibliografie obligatorie 1- Mecu (2011) Capitolul 2
Analiza practică a negocierilor comerciale.	Exercițiul, demonstrația, exemplificarea, dezbaterile Realizarea de teme, referate, eseuri.	2 ore	Bibliografie obligatorie 1- Mecu (2011) Capitolul 3
Echipa și mandatul de negociere.	Exercițiul, demonstrația, exemplificarea, dezbaterile Realizarea de teme, referate, eseuri.	2 ore	Bibliografie obligatorie 2- Mecu (2014) Capitolul 6
Psihologia negociatorului	Exercițiul, demonstrația, exemplificarea, dezbaterile Realizarea de teme, referate, eseuri.	2 ore	Bibliografie obligatorie 2- 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. (2017) - <i>Comunicare de MK în servicii</i>, Ed. Universitaria. 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 – 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 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	- 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: 25.09.2025

Semnătura titularului de curs,

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,

Conf. univ. dr. Dragoș Gabriel Mecu

.....

Avizat,

Responsabil program de studii,

Conf. univ. dr. Sorin Gabriel Gresoi

.....