

**FIȘA DISCIPLINEI****1. Date despre program**

| | |
|--|--|
| 1.1 Instituția de învățământ superior | Universitatea “Alexandru Ioan Cuza” din Iași |
| 1.2 Facultatea | Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor |
| 1.3 Departamentul ce furnizează disciplina | Management Marketing și Administrarea Afacerilor |
| 1.4 Departamentul beneficiar | Economie și Relații Internaționale |
| 1.5 Domeniul de studii | Economie și Afaceri Internaționale |
| 1.6 Ciclul de studii | Licență / 2020-2023 |
| 1.7 Programul de studii / Calificarea | Economie și Afaceri Internaționale |

2. Date despre disciplină

| | | | | | | | |
|--|--|--------------|---|---------------------|---|------------------------|----|
| 2.1 Denumirea disciplinei | NEGOCIERI ÎN AFACERI INTERNAȚIONALE | | | | | | |
| 2.2 Titularul activităților de curs | Prof.dr. Andreia ANDREI | | | | | | |
| 2.3 Titularul activităților de seminar | Lect.dr. Anca Maria CLIPA | | | | | | |
| 2.4 An de studiu | 3 | 2.5 Semestru | 6 | 2.6 Tip de evaluare | E | 2.7 Reimul disciplinei | OB |

* OB – Obligatoriu / OP – Opțional

3. Timpul total estimat (ore pe semestru și activități didactice)

| | | | | | |
|--|----|----------------|----|-------------------|-----|
| 3.1 Număr de ore pe săptămână | 3 | din care: curs | 2 | seminar/laborator | 1 |
| 3.2 Total ore din planul de învățământ | 36 | din care: curs | 24 | seminar/laborator | 12 |
| 3.3 Distribuția fondului de timp | | | | | ore |
| Studii după suport de curs, bibliografie și materiale oferite de profesor | | | | | 32 |
| Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren | | | | | 13 |
| Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri | | | | | 30 |
| Tutoriat | | | | | 2 |
| Examinări | | | | | 6 |
| Alte activități..... | | | | | 0 |
| 3.4 Total ore studiu individual | | | | | 83 |
| 3.5 Total ore pe semestru | | | | | 125 |
| 3.6 Număr de credite | | | | | 5 |

4. Precondiții (dacă este cazul)

| | |
|-------------------|---------------|
| 4.1 De curriculum | Nu este cazul |
| 4.2 De competente | Nu este cazul |

5. Condiții (dacă este cazul)

| | |
|--|--|
| 5.1 De desfășurare a cursului | Sală cu videoproiector |
| 5.2 De desfășurare a seminarului/laboratorului | Sală ce permite desfășurarea negocierilor, jocurilor de rol etc. |





6. Competențe specifice acumulate

| | |
|--------------------------------|---|
| Competențe profesionale | <p><u>C1 Asistență pentru pregătirea și desfășurarea negocierilor în afacerile internaționale (2)</u> Identificarea tipurilor de negocieri, a strategiilor, tehnicilor și tacticilor specifice negocierilor în afacerile internaționale Explicarea tipurilor de negocieri, a strategiilor, tehnicilor și tacticilor specifice negocierilor în afacerile internaționale Asistarea pregătirii și derulării negocierilor în afacerile internaționale Ajustarea abordării la contextul intercultural Evaluarea tacticilor și tehnicilor adecvate diferitelor niveluri de negociere Proiectarea unor variante de negociere</p> <p><u>C2 Derularea afacerilor internaționale (1)</u> Explicarea activităților specifice contractării și derulării afacerilor internaționale, a formalităților și tehnicilor aferente acestora Aplicarea tehnicilor privind fundamentarea necesarului de resurse pentru derularea afacerilor internaționale</p> <p><u>C3 Asistență în realizarea activităților specifice promovării internaționale (1)</u> Definirea principiilor de promovare internațională și a conceptelor privind planificarea și organizarea activităților aferente Explicarea activităților necesare organizării de manifestări/ evenimente economice internaționale de promovare Aplicarea tehnicilor specifice pregătirii și organizării de manifestări/ evenimente economice internaționale de promovare</p> |
| Competențe transversale | <p><u>CT1 Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă (0,5)</u> <u>CT2 Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei (0,5)</u></p> |

7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)

| | |
|-----------------------------------|--|
| 7.1. Obiectivul general | <ul style="list-style-type: none">▪ Însușirea noțiunilor de bază privind negocierea;▪ Dezvoltarea abilităților de comunicare și negociere;▪ Înțelegerea partenerului de negociere și a rolului încrederii la masa tratativelor;▪ Înțelegerea rolului specificității culturale în afacerile internaționale;▪ Însușirea cunoștințelor de bază privind contractarea în afacerile internaționale. |
| 7.2. Obiectivele specifice | <p>La finalizarea cu succes a acestei discipline, studenții vor fi capabili :</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Să pregătească o negociere (informații relevante, limite, obiective, strategie);▪ Să analizeze critic propriul stil de negociere, în vederea dezvoltării acestuia;▪ Să observe și să înțeleagă partenerul de negociere;▪ Să realizeze o argumentație;▪ Să sesizeze/demonteze erorile de argumentație și obiecțiile unui partener de negocieri;▪ Să integreze factorul cultural în comunicarea de afaceri și în negociere;▪ Să aplice regulile de proxemică în interacțiunea interumană în funcție de contextul situațional și cultural;▪ Să utilizeze strategiile și tacticile de negociere în atingerea obiectivului;▪ Să utilizeze corect clauzele contractuale și regulile INCOTERMS și să redacteze un contract. |



**8. Conținut**

| 8.1 | Curs | Metode de predare | Observații (ore și referințe bibliografice) |
|-----|---|---|--|
| 1. | Concepte primare de negociere. Rolul încrederii la masa tratativelor. Abilitați sociale, comunicare și persuadare, ca premise ale negocierii cu succes. | Prelegeri, cursuri interactive, dezbateri tematice. | 2 ore: M, Bibliografie recomandată |
| 2. | Faze și tipuri fundamentale în negocieri | Prelegeri, cursuri interactive, dezbateri tematice. | 2 ore: M, Bibliografie recomandată |
| 3. | Stilul personal de negociere | Prelegeri, cursuri interactive, dezbateri tematice. | 2 ore: M, Bibliografie recomandată |
| 4. | Strategia de negociere | Prelegeri, cursuri interactive, dezbateri tematice. | 2 ore: M, Bibliografie recomandată |
| 5. | Pragmatica negocierilor în avantaj. Marja negociabilă. | Prelegeri, cursuri interactive, dezbateri tematice. | 2 ore: M, Bibliografie recomandată |
| 6. | Stabilirea obiectivelor negocierii. 10 reguli de aur în negociere | Prelegeri, cursuri interactive, dezbateri tematice. | 2 ore: M, Bibliografie recomandată |
| 7. | Administrarea procesului de negociere, și aspecte de interculturalitate. | Prelegeri, cursuri interactive, dezbateri tematice. | 2 ore: M, Bibliografie recomandată |
| 8. | Caracteristici orientative, strategice și tactice, în funcție de contextul cultural | Prelegeri, cursuri interactive, dezbateri tematice. | 2 ore: M, Bibliografie recomandată |
| 9. | Elemente de protocol și proxemică în negocierea internațională | Prelegeri, cursuri interactive, dezbateri tematice. | 2 ore: M, Bibliografie recomandată |
| 10. | Negocierea clauzelor contractuale. Contracte internaționale. | Prelegeri, cursuri interactive, dezbateri tematice. | 2 ore: M, Bibliografie recomandată |
| 11. | INCOTERMS | Prelegeri, cursuri interactive, dezbateri tematice. | 2 ore: M, Bibliografie recomandată |
| 12. | Discuții finale. Feed-back pentru activitățile realizate pe parcurs | Explicații, discuție colectivă | 2 ore: M, Bibliografie recomandată |

Bibliografie**Referințe principale:**

1. Prutianu S. (2008). *Tratat de comunicare și negociere în afaceri*, Polirom, Iași
2. Prutianu S (2007). *Antrenamentul abilitatilor de negociere*, Polirom, Iași

Altă bibliografie recomandată:

1. Cialdini R. (2011) *Totul Despre Psihologia Persuasiunii– Influentare*, BUSINESS TECH
2. Curry J.E.(2000). *Negocieri internaționale de afaceri*, Teora 2000
3. Maude B. (2020), *International business negotiation: Principles and practice*, Bloomsbury Publishing 2020
4. Shell G.R. (2005). *Negocierea în avantaj*, Editura Codecs, 2005
5. Vatamanescu E.M & Andrei A.G. (2014) *Internaționalizarea afacerilor dinspre analiza economică și de risc către leadershipul intercultural*. Tritonic, Bucuresti. (pp. 67-88).

| 8.2 | Seminar / Laborator | Metode de predare | Observații (ore și referințe bibliografice) |
|-----|---|---|--|
| 1. | Antrenamentul abilităților sociale | explicație, discuție colectivă, problematizare | 2 ore: M, Bibliografie recomandată |
| 2. | Administrarea procesului de negociere (1) | explicație, discuție colectivă, problematizare | 2 ore: M, Bibliografie recomandată |
| 3. | Administrarea procesului de negociere (2) | explicație, discuție colectivă, problematizare | 2 ore: M, Bibliografie recomandată |
| 4. | Strategii și tehnici de negociere (1) | Negocieri contractuale cu mandat. Jocuri de rol, explicație, discuție colectivă | 2 ore: M, Bibliografie recomandată |
| 5. | Strategii și tehnici de negociere (2) | Negocieri simulate - jocuri de rol, explicație, discuție colectivă. | 2 ore: M, Bibliografie recomandată |
| 6. | Stil și tactică în negocieri. Negocierea diplomatică – Scenariu <i>Drapelul lumii</i> | Jocuri de rol, explicație, discuție colectivă | 2 ore: M, Bibliografie recomandată |

Bibliografie**Referințe principale:**

1. Prutianu S. (2008). *Tratat de comunicare și negociere în afaceri*, Polirom, Iași
2. Prutianu S (2007). *Antrenamentul abilitatilor de negociere*, Polirom, Iași

Altă bibliografie recomandată:

3. Curry J.E.(2000). *Negocieri internaționale de afaceri*, Teora 2000
4. Shell G.R. (2005). *Negocierea în avantaj*, Editura Codecs, 2005
5. Bloomsbury, Leigh (2006) *Negocierea – Minte și mâini*, Meteor Publishing



**9. Coroborarea conținutului disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului**

Planul de învățământ, precum și conținutul disciplinei este analizat periodic în discuții cu reprezentanți ai mediului de afaceri. Ei sunt invitați periodic să dea un feed-back cu privire la conținutul disciplinei în vederea adaptării permanente la exigențele pieței muncii.

10. Evaluare

| Tip activitate | Criterii de evaluare | Metode de evaluare | Pondere în nota finală (%) |
|--------------------|-------------------------------------|--|----------------------------|
| Curs | Calitatea aplicațiilor de evaluare | Evaluare aplicațiilor realizate la curs. | 10% |
| Seminar/ Laborator | Calitatea prezentărilor de evaluare | Evaluarea prezentărilor de la seminarii | 40% |
| Examen | Calitatea lucrării de evaluare | Evaluare în sesiune: examen final | 50% |

Standard minim de performanță: Studentul definește, recunoaște și utilizează corect conceptele de bază ale disciplinei.

Formula notei finale: $0,10 \cdot \text{Evaluare la curs} + 0,40 \cdot \text{Evaluare la seminarii} + 0,50 \cdot \text{Examen final}$.

În vederea promovării, nota finală ponderată trebuie să fie minim 5.

Data completării
22.09 2022

Titular de curs
Prof.dr. Andreia ANDREI

Titular de seminar
Lect.dr. Anca Maria CLIPA

Data avizării
22.09 2022

Director departament furnizor
Prof.univ.dr. Andrei NEȘTIAN

Director departament beneficiar
Prof.univ.dr. Andreea IACOBUȚĂ - MIHĂIȚĂ

