



FIȘA DISCIPLINEI

COMUNICARE ȘI NEGOCIERE ÎN AFACERI

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	Management- Marketing și Administrarea Afacerilor
1.4 Domeniul de studii	
1.5 Ciclul de studii	Licenta
1.6 Programul de studii / Calificarea	MARKETING II, zi

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	COMUNICARE ȘI NEGOCIERE ÎN AFACERI							
2.2 Titularul activităților de curs	Prof univ. dr. Ștefan Prutianu							
2.3 Titularul activităților de seminar	Asist univ. dr. Anca Clipa							
2.4 An de studiu	II	2.5 Semestru	IV	2.6 Tip de evaluare	Ep	2.7 Regimul disciplinei	OB	

* OB – Obligatoriu / OP – Opțional

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: curs	2	seminar/laborator	2
3.2 Total ore din planul de învățământ	56	din care: curs	28	seminar/laborator	2
3.3 Distribuția fondului de timp	120 - 56				64 ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și altele					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutoriat					-
Examinări					4
Alte activități.....					
3.4 Total ore studiu individual					
3.5 Total ore pe semestru					120
3.6 Număr de credite					4

4. Precondiții (dacă este cazul)

4.1 De curriculum	
4.2 De competențe	

5. Condiții (dacă este cazul)

5.1 De desfășurare a cursului	
5.2 De desfășurare a seminarului/laboratorului	Amenajări spațiale și mobilier adecvat negocierilor





6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>C1. <u>competențe cognitive (cunoștințe)</u> – însușirea unor elemente de pragmatică a negocierilor în avantaj, elemente de teoria argumentației și arta convingerii, precum și exersarea gândirii speculative;</p> <p>C2. <u>competențe funcționale</u> - exersarea persuasiunii și a Toleranței Față de Opinii Adverse în situațiile sociale create spontan sau deliberat la locul de muncă din organizație sau în negocierile cu clienții și furnizorii;</p> <p>C3. <u>competențe personale</u> - abilități de comunicare verbală, paraverbală și nonverbală; rafinarea abilităților sociale necesare exersării negocierilor în afaceri; alte abilități de gândire creativă și speculativă utile în exercițiul negocierii;</p>
Competențe transversale	<p>CT1. <u>competențe generale</u> - toleranță față de opinii adverse, persuasiune, argumentație, spontaneitate, gândire critică, onestitate, integritate, flexibilitate.</p> <p>CT2.</p>

7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)

7.1. Obiectivul general	<p>OBIECTIVUL GENERAL: Ameliorarea și antrenamentul abilităților și competențelor de socializare, comunicare, relaționare și negociere în afaceri.</p>
7.2. Obiective specifice	<ul style="list-style-type: none">• exersarea gândirii critice și speculative în dezbateri și în negocieri,• ameliorarea abilităților de relationarea durabilă în afaceri și în viața personală.

8. Conținut

	Curs	Metode de predare	Observații
1	COMUNICAREA UMANĂ Persuasiune, manipulare, axiome, limbaje	Prelegere	2 ore
2	FOBIA SOCIALĂ. Antrenamentul abilităților sociale	Interactiv,	2 ore
3	ANALIZA TRANZACȚIONALĂ Cum să mă cunosc și să comunic mai bine	Interactiv	5 - 6 ore





4.	PRAGMATICA NEGOCIERILOR IN AVANTAJ (Marja negociabila)	Prelegere	2 - 3 ore
*	Interpersonală / sala de curs	conversational	2 ore
5	STILUL PERSONAL DE NEGOCIERE	Prelegere, testare	2 ore
6	COMUNICARE și NEGOCIERE INTERCULTURALĂ	Prelegere, simulare test	2 ore
7	LIMBAJUL TRUPULUI. IDENTITATE VIZUALĂ ÎN AFACERI	prelegere	2 ore
8	PROXEMICA ÎN AFACERI	Interactiv, cu aportul studenților	2 ore
9.	RETORICA - ARTA DE A CONVINGE	Prelegere	2 ore
10	VOCEA ȘI LIMBAJUL PARAVERBAL	Interactiv	2 ore
11	COMUNICAREA SCRISĂ	Aportul studenților	2 ore
	<i>Facultativ. Opțional. Negociabil</i>		
*	Comunicare orală		
*	Comunicare nonviolentă	Prezentare de catre studenți. Comentarii	
*	Discurs public, temă impusă (ex. Eminescu vs Einstein, dupa S&T, feb. 2019). (De stabilit)	Prezentare de catre studenți. Comentarii	
*	Studiu individual facultativ: COMUNICAREA FINANCIARĂ A SOCIETĂȚILOR PE ACȚIUNI COTATE LA BURSĂ Elemente de PROGRAMARE NEURO-LINGVISTICĂ Elemente de PSIHOLOGIA PERCEPȚIEI	Aportul studenților	timp individual
	CONȚINUTUL LUCRĂRILOR DE SEMINAR : Negocieri simulate, Joc de rol și supraviețuire ; Antrenament abilități sociale; Antrenament abilități de comunicare și relaționare		
Bibliografie G.Richard Shell – <i>Negocierea în avantaj</i> , Editura Codecs, 2005 Ștefan Prutianu – <i>Antrenamentul abilităților de negociere</i> , Polirom 07 Ștefan Prutianu – <i>Antrenamentul abilităților de comunicare. Limbaje ascunse</i> , Polirom 05 Ștefan Prutianu - <i>Tratat de comunicare si negociere in afaceri</i> , Polirom 08 Shelle Rose Charvet – <i>Cuvinte care schimba minti</i> , Ed Amaltea, Bucuresti, 2006 Matthew McKay s.a. – <i>MESAJE, Ghid practic de dezvoltarea abilitatilor de comunicare</i> , Ed. All, 2017			



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

Conținutul disciplinei este analizat periodic în discuții cu reprezentanți ai mediului de afaceri. De asemenea, absolvenții specializării sunt invitați periodic să dea un feed-back cu privire la conținutul disciplinei în vederea adaptării permanente la cerințelor pieței.

10. Evaluare

E V A L U A R E	Metode Criterii	Teste și jocuri de rol Seminar cu evaluare continuă/Curs cu evaluare sporadică. Criterii: Implicare personală. Disponibilitate la socializare. Comunicare interpersonală. Spontaneitate. Creativitate. Persuasiune. Argumentație. Putere de negociere. Empatie. Intuiție. Cunoștințe din sfera capitolelor și temelor din tematica disciplinei. Responsabilitate: prezență, loialitate, onestitate, notorietate etc
	forme	Evaluări pe parcurs seminarului. Dezbateri. Negocieri simulate, cu evaluare. Bonusuri pentru participare creativă. Proiecte și aplicații practice. Competiții cu acumulare de puncte
	ponderea formelor de evaluare în formula notei finale	EVP 100% <ul style="list-style-type: none">• 60 % SEMINAR• 10 % PARȚIAL 1 _ Test anunțat curs• 10 % PARȚIAL 2 _ Test anunțat seminar• 20 % CURS (Teste neanunțate)• Discursuri/Prezentari studenți cotate cu bonus
	standardele minime de performanță	50% din Punctajul Maxim

01 oct 2022
20 feb 2023

Curs
Prof. univ. dr. Ștefan Prutianu

Seminar
Asist univ. dr. Anca Clipa

Director departament
Prof. univ. dr. Andrei Ștefan Nestian

