



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	Management
1.5 Ciclul de studii	Licenta
1.6 Programul de studii / Calificarea	MANAGEMENT II, ZI

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	COMUNICARE ȘI NEGOCIERE ÎN AFACERI						
2.2 Titularul activităților de curs	Conf.univ.dr. Nicoleta DOSPINESCU						
2.3 Titularul activităților de seminar	Conf.univ.dr. Nicoleta DOSPINESCU						
2.4 An de studiu	II	2.5 Semestru	IV	2.6 Tip de evaluare	EvP	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	28
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						64
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

5.1 De desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none">✓ Pentru derularea în bune condiții a cursului, respectul și comportamentul etic și civilizat față de profesor și colegi sunt absolut necesare .✓ Studentul poate vizualiza și înregistra cursul pentru a-l utiliza doar în interes propriu, nu și pentru a-l distribui. Orice încălcare a acestei precizări intră sub incidența legii copyright-ului.✓ Studentul trebuie să își asigure conexiunea la internet pe tot parcursul semestrului. De asemenea, trebuie să dețină laptop sau computer personal care permite conectarea pe platforma Teams sau Moodle.✓ Studentul are obligația de a fi conectat atât vizual cât și auditiv la momentul derulării cursului, pe tot parcursul semestrului.✓ On-line: Profesorul și studentii au nevoie de conexiune la internet și de computer care permit utilizarea platformelor de predare și evaluare ale FEAA✓ On-site: video-proiector și laptop în sala de clasă
5.2 De desfășurare a seminarului/laboratorului	<ul style="list-style-type: none">✓ Studenții au misiunea să se implice în realizarea tuturor activităților de seminar, individual sau în echipă, în funcție de cerințele profesorului.✓ Studentul poate vizualiza și înregistra seminarul pentru a-l utiliza doar în interes propriu, nu și pentru a-l distribui. Orice încălcare a acestei precizări intră sub incidența legii copyright-ului.✓ Studentul trebuie să își asigure conexiunea la internet pe tot parcursul semestrului. De asemenea, trebuie să dețină laptop sau computer personal care permite conectarea pe platforma Teams sau Moodle.✓ Studentul are obligația de a fi conectat atât vizual cât și auditiv la momentul derulării seminarului, pe tot parcursul semestrului.✓ On-line: Profesorul și studentii au nevoie de conexiune la internet și de computer care permite utilizarea platformelor de predare și evaluare ale FEAA✓ On-site: video-proiector și laptop în sala de clasă

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>C1. <u>competențe cognitive (cunoștințe)</u> – însușirea unor elemente de pragmatică a negocierilor în avantaj, tehnici și strategii de negociere, elemente de teoria argumentației și arta convingerii, precum și exersarea gândirii critice; 1,5 credit</p> <p>C2. <u>competențe funcționale</u> - exersarea persuasiunii în argumentație și contraargumentație dar 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; 1 credit</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; 1 credit</p>
--------------------------------	---





Competențe transversale	CT1. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei. 0.5 Credite
------------------------------------	---

7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)

7.1. Obiectivul general	OBIECTIVUL GENERAL: Ameliorarea și antrenamentul abilităților și competențelor de socializare, comunicare, relaționare și negociere în afaceri.
7.2. Obiective specifice	<ul style="list-style-type: none">• <i>Exersarea gândirii critice și speculative în dezbateri și în negocieri,</i>• <i>Ameliorarea abilităților de relaționare durabilă în afaceri.</i>• <i>Cunoașterea și utilizarea principiilor de persuadare în negocieri</i>• <i>Cunoașterea și utilizarea discursului motivational în afaceri</i>• <i>Cunoașterea și utilizarea tehnicilor nonverbale și paraverbale în negocieri</i>• <i>Cunoașterea și utilizarea comunicării scrise specifice domeniului de business</i>• <i>Exersarea tehnicilor de negociere</i>

8. Conținut

8.1	Curs	Metode de predare	Observații
1.	Obiectivele comunicării in afaceri. Comunicarea umană: axiome, limbaje	Prelegere interactivă	2 ore
2.	Ce se negociaza si ce nu? Sursele de putere in negocieri. Conceptul de ascultare activă.	Prelegere interactivă	2 ore
3..	Bariere in comunicarea de afaceri Fobia sociala si efectele ei. Tehnici de echilibrare	Prelegere interactivă	2 ore
4.	Tipuri și modalități de motivare utilizate în comunicarea de business. Discursul motivational in practica de incurajare a resursei umane.	Prelegere interactivă	2 ore
5.	Principiile persuasiunii utilizate in afaceri si RU. Tehnici de negociere aferente	Prelegere interactivă	2 ore





6	Comunicarea scrisa in afaceri. Formate uzuale	Prelegere interactivă	2 ore
7.	Analiza Tranzacțională _ Postulate. Tranzactii. Relaționare la locul de munca.	Prelegere interactivă	2 ore
8.	Analiza Tranzacțională. Jocuri psihologice în organizație și negocierea afacerilor.	Prelegere. Interactiv.	2 ore
9.	Stilul de negociere. Pragmatica negocierilor în avantaj	Prelegere interactivă	2 ore
10	Eveniment caritabil	Derulare concreta	2 ore
11.	Strategii și tehnici utile în negocierile contractuale.	Prelegere interactivă	2 ore
12.	Proxemica în afaceri – comunicare nonverbală Limbajul trupului și identitatea vizuală în afaceri	Interactiv, cu aportul studentilor	2 ore
13.	Test 1 – in săptămâna 13 (11 ianuarie 2024)	TEST 1	2 ore
14	Test 2 – Săptămâna 14_Restațe și Măriri (18 ianuarie 2024)	TEST 2	2 ore
	<u>Conținutul lucrărilor de seminar :</u> <ul style="list-style-type: none">• Joc de rol ;• Antrenament abilități sociale;• Antrenament abilități de comunicare și relaționare• Negocieri simulate• Debate• Discurs public		

Bibliografie

- Barbara Peace, Allan Peace, “Abilitati de comunicare”, Ed.Curtea Veche, 2020
- Barbara Peace, Allan Peace, “Manualul limbajului trupului”, Ed.Curtea Veche, 2021
- Berne, Eric- Games People Play: the Psychology of Human Relations; Paperback,
- Chris Voss, Tahl Raz – Arta negocierii, Editura Globo, 2018
- Dale Carnegie, Cum sa comunicii eficient”, Ed. Litera, 2019
- Jully Hay – Winning Hearts and minds, Sage Publications, 2017
- Marian Rujoiu – Biblia negociatorului, Editura Vidia, 2011
- Sarah Federman, Transformative Negotiation, University of California Press, 2023
- Shelle Rose Charvet, Cuvinte care schimba minti, Paperback. 2022



**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 EVP 100%

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere în nota finală (%)
Curs	Participare activă la curs; Insușirea cunoștințelor de specialitate. Implicare în aplicațiile propuse Comunicare interpersonală. Persuasiune. Argumentație. Putere de negociere.	Evaluare pe parcurs: a. Test (45%) b. Doua quizz-uri neanunțate, pe parcursul semestrului (5%)	50%
Seminar	Aplicarea cunoștințelor de specialitate Participare activă	Evaluare pe parcurs – participare la dezbateri, studii de caz, joc de rol, prezentări.	50%

10.6 Standard minim de performanță:

Media testului și a quizz-urilor = minim 5.00

și

Nota finală (50% curs + 50% seminar)+Bonus Curs= minim 5.00.

Bonusurile obținute la curs se vor include în calculul mediei finale (max 2 puncte).

Bonusurile obținute la seminar se vor include în calculul mediei pentru partea de seminar.

Data completării:

Titular de curs

Titular de seminar

28 septembrie 2023

Conf.dr. NICOLETA DOSPINESCU

Conf.dr. NICOLETA DOSPINESCU

Director departament
Prof.dr. ANDREI NEȘTIAN

Data avizării:

