



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	MANAGEMENT ID

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							
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	ASCULTARE ACTIVĂ
5.2 De desfășurare a seminarului/laboratorului	Amenajări spațiale și mobilier adecvat negocierilor

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>C1. <u>competențe cognitive</u> (<i>cunoștințe</i>) – 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>

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">• <i>exersarea gândirii critice și speculative în debateri și în negocieri,</i>• <i>ameliorarea abilităților de relationarea durabilă în afaceri și în viața personală.</i>

8. Conținut

8.1	Curs	Metode de predare	Observații
1	COMUNICAREA UMANĂ: filosofie, concept, persuasiune, manipulare, axiome, limbaje	prelegere	2 ore





2.	FOBIA SOCIALA. Antrenamentul abilităților sociale	Interactiv,	3 ore
3.	PRAGMATICA NEGOCIERILOR IN AVANTAJ (Marja negociabila)	Prelegere, test	3 ore
4.	ANALIZA TRANZACȚIONALĂ Cum să mă cunosc și să comunic mai bine	Interactiv	6 ore
5.	PROXEMICA ÎN AFACERI	Interactiv, cu aportul studenților	2 ore
6.	RETORICA - ARTA DE A CONVINDE	Prelegere	2 ore
7.	VOCEA ȘI LIMBAJUL PARAVERBAL	Interactiv	2 ore
8.	COMUNICAREA SCRISĂ	Aportul studenților	1 ore
9.	COMUNICAREA INTERCULTURALĂ	Prelegere	1 ora
10.	LIMBAJUL TRUPULUI ȘI IDENTITATEA VIZUALĂ ÎN AFACERI	Prelegere	2 ore
11.	COMUNICAREA VERBALĂ (orală)	NEGOCIABIL	1 ora
	Abilitățile de ascultare și comunicarea nonviolentă	Prezentare studenți Comentarii	2 ore
12.	Studiu individual facultativ: COMUNICAREA FINANCIARĂ IN SOCIETĂȚILE PE ACȚIUNI COTATE LA BURSĂ Elemente de PROGRAMARE NEURO-LINGVISTICĂ Elemente de PSIHOLOGIA PERCEPȚIEI	Aportul studenților	
	CONȚINUTUL LUCRĂRILOR DE SEMINAR : Negocieri simulate Joc de rol și supraviețuire ; Antrenament abilități sociale; Antrenament abilități de comunicare și relaționare		

Bibliografie

Ștefan Prutianu - *Tratat de comunicare si negociere in afaceri*, Polirom 08

G.Richard Shell – *Negocierea în avantaj*, Editura Codecs, 2005

Ștefan Prutianu – *Antrenamentul abilităților de negociere*, Polirom 07

Ștefan Prutianu – *Antrenamentul abilităților de comunicare. Limbaje ascunse*, Polirom 05

Shelle Rose Charvet – *Cuvinte care schimba minti*, Ed Amaltea, Bucuresti, 2006

Matthew McKay s.a. – *MESAJE, Ghid practic de dezvoltarea abilitatilor de comunicare*, 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 cerințele pieței.

10. Evaluare

EVALUARE	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 prezentate în tematica disciplinei. Responsabilitate: prezență, punctualitate, loialitate, onestitate, notorietate etc
	forme	Evaluări pe parcurs seminarii. Dezbateri la curs și seminarii. Negocieri simulate, cu evaluare. Bonusuri pentru participare creativă. Teste mixte și probe scrise. Grile. Proiecte și aplicații practice. Competiții cu acumulare de puncte
	ponderea formelor de evaluare în formula notei finale	<ul style="list-style-type: none">• 20 % tutorial• 25 % test e-learning• 55 % examen
	standardele minime de performanță	50% din Punctajul Maxim

Data completării
01 oct 2021

Titular de curs
Prof. univ. dr. Ștefan Prutianu

Titular de seminar
Asist. Univ. Dr. Anca Clipa

Data avizării

Director departament
Prof. univ. dr. Cristina Teodora ROMAN

