



FIȘA DISCIPLINEI TEHNICI DE NEGOCIERE

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	MMAA
1.4 Domeniul de studii	Management
1.5 Ciclu de studii	Master
1.6 Programul de studii / Calificarea	MRU

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	TEHNICI DE NEGOCIERE						
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	2	2.5 Semestru	3	2.6 Tip de evaluare	EVP	2.7 Regimul disciplinei*	OP

* OB – Obligatoriu / OP – Opțional

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 curs	1	3.3 seminar/laborator	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5 curs	14	3.6 seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și altele					38
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					32
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					40
Tutoriat					10
Examinări					2
Alte activități					
3.7 Total ore studiu individual					122
3.8 Total ore pe semestru					150
3.9 Număr de credite					6

4. Precondiții (dacă este cazul)

4.1 De curriculum	Nu este cazul
4.2 De competențe	Nu este cazul

5. Condiții (dacă este cazul)

5.1 De desfășurare a cursului	* Pentru derularea în bune condiții a cursului, respectul și comportamentul etic și civilizat față de profesor și colegi sunt absolut necesare .
-------------------------------	--



	On-line: Profesorul și studenții 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
5.2 De desfășurare a seminarului/ laboratorului	* Studenții au misiunea să se implica în realizarea tuturor activităților de seminar, individual sau în echipă, în funcție de cerințele profesorului. On-line: Profesorul și studenții 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	C2 Asistență pentru pregătirea și desfășurarea negocierilor în afacerile internaționale (2) <i>Identificarea tipurilor de strategii și a tehnicilor specifice negocierilor în afaceri</i> <i>Identificarea stilului de negociator</i> <i>Explicarea tipurilor de negocieri, a strategiilor, tehnicilor și tacticilor specifice negocierilor</i> <i>Asistarea pregătirii și derulării negocierilor în afaceri</i> <i>Evaluarea tehnicilor adecvate diferitelor niveluri de negociere</i> <i>Proiectarea unor variante de negociere</i> C3 Derularea negocierii în afaceri (2) <i>Explicarea activităților specifice derulării negocierii, demontării obiecțiilor și semnării contractului de afaceri</i> C4 Asistență în realizarea activităților specifice promovării (1) <i>Definirea principiilor și a conceptelor privind planificarea și organizarea activităților care privesc negocieri clauzelor contractuale</i> <i>Aplicarea tehnicilor de negociere în sfera managementului resurselor umane</i>
Competențe transversale	CT1 Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă (0,5) CT2 Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare, negociere și muncă eficientă în cadrul echipei (0,5)

7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea abilităților de comunicare persuasivă, utilă în negocieri;
7.2 Obiectivele specifice	La finalizarea cu succes a acestei discipline, studenții vor fi capabili : ▪ Să pregătească eficient o negociere (informații relevante, limite, obiective, strategie) ▪ Să-și cunoască obiectivele, BATNA și să maximizeze câștigul sau să limiteze pierderile ▪ Să-și cunoască propriul stil de negociere și posibilitățile de ameliorare/ dezvoltare ▪ Să comunice eficient cu partenerul de negociere ▪ Să realizeze o argumentație corectă și convingătoare. ▪ Să sesizeze erorile de argumentație și să demonteze obiecțiile unui posibil partener de negocieri astfel încât să poată încheia un contract de afaceri. ▪ Să înțeleagă și să utilizeze proxemica la masa negocierii sau a cadrului general în care aceasta se desfășoară ▪ Să utilizeze strategii și tactici de negociere pentru a realiza obiectivul propus



8. Conținut

8.1	Curs	Metode de predare	Observații (ore și referințe bibliografice)
1.	Introducere in negociere. Ce poate fi negociat si ce nu?	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	(2h) Bibliografie recomandata
2.	Conceptul „The PIE” Matricea strategiilor de negociere.	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	(2h) Bibliografie recomandata
3.	Negocierea ca proces. BATNA/ ZOPA Marja Negocierii în avantaj Obiective SMART	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	(2h) Bibliografie recomandata
4.	Tehnici de negociere bazate pe principiile persuasiunii	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	(2h) Bibliografie recomandata
5.	Demontarea obiectiilor Obținerea acordului. Argumentatie	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	(2h) Bibliografie recomandata
6.	Modelul schimbării comportamentale. Întrebarile calibrate (NLP)	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	(2h) Bibliografie recomandata
7.	Test EVP		(2h)

Referințe bibliografice:

1. Barry Nalebuff, Split the Pie: A Radical New Way to Negotiate, HarperCollins Publishers, 2022
2. Barbara Peace, Allan Peace, “Abilitati de comunicare”, Ed.Curtea Veche, 2020
3. Barbara Peace, Allan Peace, “Manualul limbajului trupului”, Ed.Curtea Veche, 2021
4. Dale Carnegie, Cum sa comunicii eficient”, Ed. Litera, 2019
5. Rujoiu Marian, Biblia Negociatorului”, Editura Vidia, Bucuresti, 2011
6. Voss Chris., Raz Tahl., Arta negocierii, Editura Globo, Bucuresti, 2018
7. Shelle Rose Charvet, Cuvinte care schimba minti, Paperback. 2022

8.2	Seminar / Laborator	Metode de predare	Observații (ore și referințe bibliografice)
Conținutul lucrărilor de seminar : • Joc de rol ; • Argumentatie			



- **Negocieri simulate**
- **Debate**

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 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; Însușirea cunoștințelor de specialitate. Implicare în aplicațiile propuse Comunicare interpersonală. Persuasiune. Argumentație. Putere de negociere.	Evaluare pe parcurs: Test în săptămâna 14 = 19 Ianuarie 2024 (40%)	40%
Seminar	Aplicarea cunoștințelor de specialitate Participare activă	Evaluare pe parcurs – participare la dezbateri, studii de caz, joc de rol, (40%) Proiect negociere (20%)	60%

10.6 Standard minim de performanță:

Nota finală (40% curs + 60% seminar) + Bonus = minim 5.00.

Bonusul poate fi în cuantum de maxim 2 puncte și va fi adăugat la nota finală. Se va obține prin participarea la activitățile și discuțiile propuse la curs și seminar.

Data completării
28 sept 2023

Titular de curs
Conf.Dr.Nicoleta
DOSPINESCU

Titular de seminar
Conf.Dr.Nicoleta
DOSPINESCU

Director departament MMAA
Prof. Dr. Andrei NEȘTIAN