FIŞA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituţia de învăţământ superior	UNIVERSITATEA DIN ORADEA
1.2 Facultatea	Facultatea de Istorie, Relații Internaționale, Științe Politice și Științele Comunicării
1.3 Departamentul	Departamentul de Relații Internaționale și Studii Europene
1.4 Domeniul de studii	Relații Internaționale și Studii Europene
1.5 Ciclul de studii	Studii universitare de licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	Relații Internaționale și Studii Europene

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	**Negociere și mediere în relațiile internaționale**						
2.2 Titularul activităţilor de curs	Conf.univ.dr. Luminița Șoproni						
2.3 Titularul activităţilor de seminar /laborator/proiect	Conf.univ.dr. Luminița Șoproni						
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	II	2.6 Tipul de evaluare	Ex.	2.7 Regimul disciplinei	I

(I) Impusă; (O) Opţională; (F) Facultativă

3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităţilor didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator/proiect	1
3.4 Total ore din planul de învăţământ	36	din care: 3.5 curs	24	3.6 seminar/laborator/proiect	12

Distribuţia fondului de timp	ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie şi notiţe	20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate şi pe teren	20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii şi eseuri	20
Tutoriat	2
Examinări	2
Alte activităţi.....	

3.7 Total ore studiu individual	**64**
3.9 Total ore pe semestru	**100**
3.10 Numărul de credite	4

4. Precondiţii (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	(Conditionari)
4.2 de competenţe	

5. Condiţii (acolo unde este cazul)

5.1. de desfăşurare a cursului	
5.2. de desfăşurare a seminarului/laboratorului/proiectului	

6. Competenţele specifice acumulate

Competenţe profesionale	C1 Utilizarea fundamentelor teoriilor relaţiilor internaţionale în studiul proceselor europene si internationale C2 Elaborarea proiectelor europene si internaţionale C3 Utilizarea metodologiilor de analiză în domeniul relaţiilor internaţionale si afacerilor europene C4 Proiectarea de strategii in domeniul relaţiilor internaţionale şi afacerilor europene
Competenţe transversale	▪

7. Obiectivele disciplinei (reieşind din grila competenţelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	▪ cunoașterea mecanismelor și componentelor proceselor de negociere și mediere
7.2 Obiectivele specifice	▪ cunoașterea structurii și fazelor negocierii ▪ identificarea principalelor strategii și tactici de negociere și mediere

8. Conţinuturi*

8.1 Curs	Metode de predare	Nr. Ore / Observaţii
CAP.1. Universul si organizarea negocierii Elementele fundamentale ale negocierii Funcţiile negocierii Tipuri de negocieri și de negociatori Etapele negocierii Eficiența Pareto în negociere Reguli de comportament în negociere	Prelegere. Prezentare PPT Studii de caz Activ-participativă	4
CAP.2. Argumentare în negociere Tehnici de argumentare Argumentarea prețului	Prelegere. Prezentare PPT Studii de caz Activ-participativă	4
CAP.3. Strategii, tehnici și tactici Definirea strategiei; Etapele construirii strategiei Deciziile strategice Tehnicile integrative şi tehnicile distributive Tehnicile de negociere a preţului Tehnica concesiilor Proiectul de negociere Harvard Tacticile negociatorilor	Prelegere. Prezentare PPT Studii de caz Activ-participativă	4
CAP.4. Închiderea negocierilor Schimbul reciproc: concesiile şi compromisul Obiecţii şi modalităţi de respingere a acestora Metode de finalizare a negocierilor	Prelegere. Prezentare PPT Studii de caz Activ-participativă	4
CAP.5. Negocierea interculturală Diferențe culturale în negocieri Strategii și tehnici Stiluri naționale de negociere	Prelegere. Prezentare PPT Studii de caz Activ-participativă	4
CAP.6. Instituția protocolului – origini, evoluție și importanță Protocolul în relațiile internaționale Protocolul de afaceri	Prelegere. Prezentare PPT Studii de caz Activ-participativă	2
CAP.7. Reguli de prezentare Salutul; Prezentarea Arta conversației	Prelegere. Prezentare PPT Studii de caz Activ-participativă	2
CAP.8. Protocolul în diverse situații Protocolul la conferințe Eticheta în corespondență Protocolul pe Glob	Prelegere. Prezentare PPT Studii de caz Activ-participativă	4

Bibliografie
1. Baldrige, Letitia, *Codul manierelor în afaceri*, Editura Ştiinţă & Tehnică S.A., Bucureşti, 1996
2. Dupont, Christophe, *La négociation. Conduite, théorie, applications*, Dalloz, Paris, 1994
3. Dupont, Christophe, Audebert, Patrick, *La négociation. Applications et exercices*, Dalloz, Paris, 1994
4. Fisher, Roger, Ury, William, Patton, Bruce, *Succesul în negocieri*, Editura Dacia, Cluj, 1995
5. Georgescu, Toma, *Negocierea afacerilor*, Editura Porto-Franco, Galaţi, 1992
6. Hindle, Tim, *Cum să negociem*, Enciclopedia RAO, Bucureşti, 2000
7. Kennedy, Gavin, *Field Guide to Negotiation*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, 1994
8. Manciur, Emilian, *Protocol instituţional*, Editura Comunicare.ro, Bucureşti, 2002
9. Marinescu, Aurelia, *Codul bunelor maniere, astăzi*, Editura Humanitas, Bucureşti, 1999
10. Mitchell, Mary, *Ghidul manierelor elegante pentru secolul al XXI-lea*, Editura Paralela 45, Piteşti, 2005
11. Scott, Bill, *Arta negocierilor*, Editura Tehnică, Bucureşti, 1996
12. Souni, Hassan, *Manipularea în negocieri*, Editura Antet, Bucureşti, 2000
13. Şoproni, Luminița, *Comunicare şi negociere în afaceri*, Editura Universităţii din Oradea, 2002
14. Şoproni, Luminița, *Comunicare şi negociere în afaceri. Caiet de seminar*, Editura Universităţii din Oradea, 2002
15. Şoproni, Luminița, *Tehnici de comunicare şi negociere. Caiet de seminar*, Editura Universității din Oradea, 2007

8.2 Seminar	Metode de predare	Nr. Ore / Observaţii
1. Procesul de negociere Nevoile și motivațiile partenerului Argumente	Exerciții Studii de caz	2
2. Exerciții de negociere Obținerea consensului Decizia eficientă Confruntarea	Exerciții Studii de caz	2
3. Cazuri de negociere Realizarea unei strategii Studii de caz	Brainstorming Exerciții Studii de caz	2
4. Simulări de negocieri Dilema prizonierului Zona de acord posibil	Simulări	2
5. Strategi, tehnici și tactici Folosirea tehnicilor și tacticilor	Simulări	2
6. Protocolul pe Glob Studii de caz	Studii de caz	2
7. Proiect de țară	Simulări	2
8.3 Laborator		
-		
8.4 Proiect		
-		

Bibliografie
1. Magazines : *The Economist, Biz, AdMaker, Forbes, Adweek, Marketing Today*

* Se va detalia conţinutul, respectiv numărul de ore alocat fiecărui curs/seminar/laborator/proiect pe durata celor 14 săptămâni ale fiecărui semestru al anului universitar.

9. Coroborarea conţinuturilor disciplinei cu aşteptările reprezentanţilor comunităţii epistemice, asociaţiilor profesionale şi angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului

- studying this discipline will provide the students with some abilities and competences appropriate for IRES specialist, needed by the labour market in this field: abilitatea de a se exprima convingător în comunicarea cu partenerii; capacitatea de a crea un plan și o strategie de negociere; abilitatea de a-și stăpâni emoțiile în timpul negocierii; abilitatea de a construi un sistem logic și structurat de argumentare; capacitatea de a folosi diferite tehnici și tactici de negociere și mediere; deprinderea de a lucra în echipă.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Gradul de înțelegere a noțiunilor fundamentale utilizate în domeniul	Examen oral	30%

	negocierii și medierii Exprimarea coerentă și logică		
10.5 Seminar	Participarea la simulări şi exerciţii Gradul de implicare în studiile de cazuri Valoarea contribuțiilor	Evaluare continuă	70%
10.6 Laborator	-		
10.7 Proiect	-		
10.8 Standard minim de performanţă *Cunoştinţe pentru nota 5* Cunoașterea conceptelor de bază Realizarea obligaţiilor minime legate de desfășurarea cursurilor și seminariilor			

Data completării
14.06.2018

Semnătura titularului** de curs

conf.univ.dr. Luminița Șoproni

lsoproni@uoradea.ro

Semnătura,

Semnătura titularului** de seminar/laborator/proiect
conf.univ.dr. Luminița Șoproni
lsoproni@uoradea.rom

Semnătura,

Data avizării în departament

15.06.2017

Semnătura directorului de departament
Lector univ.dr. Florentina Chirodea
fchirodea@uoradea.ro

Semnătură Decan
Prof.univ.dr. Ioan Horga
ihorga@uoradea.ro