

FIȘA DISCIPLINEI

(în baza OM nr. 5703/2011)

Aprobat prin decizia Consiliului
Facultății nr. **656 / 08. 09. 2021.**

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Sapiientia din Cluj-Napoca
1.2. Facultatea/ DSPP	Facultatea de Științe Economice, Socio-Umane și Inginerești din Miercurea Ciuc
1.3. Domeniul de studii	Sociologie
1.4. Ciclul de studii	Licență
1.5. Programul de studiu	Resurse umane
1.6. Calificarea	Resurse umane

2. Date despre disciplină

2.0. Departamentul				Departamentul de Științe Sociale			
2.1. Denumirea disciplinei				Tehnici de negociere și gestiunea conflictelor			
2.2. Tip activitate				Asistat integral	Asistat parțial:		Neasistat
				-	-		-
2.3. Titularul disciplinei /Titularul cursului				Conf. dr. Bakó Rozália Klára			
2.4. Titularul(ii) activităților de			seminar	Conf. dr. Bakó Rozália Klára			
			laborator				
			proiect				
2.5. Anul de studiu	I	2.6. Semestrul	2	2.7. Forma de verificare	C	2.8. Tipul disciplinei	DO
2.9. Categoria formativă	DS	2.10 Categoria disciplinei	-	2.11. Codul disciplinei	CBPK0711		

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	Din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar / laborator/ proiect/ practică	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	Din care: 3.5. curs	28	3.6. seminar/ laborator/ proiect/ practică	14
3.7. Numărul de puncte de credit conform planului de învățământ					3
3.8. Total ore pe semestru					75
3.9. Total ore studiu individual					33
3.10. Distribuția fondului de timp:					ore
a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					10
b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
c) Pregătire seminarii /laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					10
d) Tutoriat					
e) Examinări					3

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	
4.2. de competențe	

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a cursului	Acces Google Suite
5.2. De desfășurare a seminarului	Sală cu acces internet, proiector, mese mobile pentru munca în grup

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none">poate utiliza un limbaj de specialitate în definirea proceselor negocieriicunoaște abordările teoretice privind negocierearezolvă probleme teoretice și practice legate de negociere în contexte instituționale variate
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none">înțelege complexitatea valorilor culturale în procesul negocieriiîși analizează reflexiv propriul profil de negociatorîși poate asuma roluri de mediere în situații de conflict

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1. Obiectivul general al disciplinei	Să utilizeze abordările teoretice și aplicațiile practice în realizarea unei comunicări eficiente.
7.2. Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none">să explice și să interpreteze procesele negocieriisă optimizeze procesul negocierii în condiții de crizăsă abordeze negocierea dintr-o perspectivă etică, tolerantă

8. Conținuturi

8.1. Curs (online)	Metode de predare	Fond de timp alocat/ Observații
1. Introducere în teoria negocierii: concepte de bază 1.1. Tipologia negocierilor 1.2. Proactivitate și reactivitate	prelegere, problematizare, explicație	2 ore
2. Specificul cultural al tehnicilor de negociere 2.1. Modelul Hofstede și Gesteland în negociere 2.2. Consecințe pentru practicile cotidiene	prelegere, analiză comparativă	2 ore
3. Managementul situațiilor de negociere 3.1. Conflict și cooperare 3.2. Proactivitate în negociere	prelegere, explicație, demonstrație	2 ore
4. Modelul Gordon de rezolvare a problemelor 4.1. Principii de bază și tehnici de negociere specifice 4.2. Barierele de comunicare interpersonală	prelegere, problematizare	2 ore
5. Modelul Berne de abordare a negocierilor 5.1. Teoria lui Eric Berne despre tranzații 5.2. Modele de succes ale tranzacțiilor tip adult-adult	abordare euristică, demonstrație	2 ore
6. Tehnici de negociere în organizații guvernamentale 6.1. Specificul negocierilor în sectorul guvernamental 6.2. Etichetă și protocol în negocierile oficiale	prelegere, explicație	2 ore
7. Tehnici de negociere în afaceri 7.1. Specificul negocierilor în sectorul de afaceri 7.2. Etichetă și protocol în lumea afacerilor	prelegere, demonstrație	2 ore
8. Elaborarea unor planuri de negociere 8.1. Principii, metode, tehnici 8.2. Cele mai frecvente greșeli în negocieri	explicație, demonstrație	2 ore
9. Strategii de tip câștig-câștig în negociere 9.1. Negocierile reciproc avantajoase 9.2. Normele deontologice ale negocierii	prelegere, abordare euristică	2 ore
10. Negocierea cu persoanele dificile 10.1. Modelul Ury: metode, tehnici, aplicații 10.2. Alternative la situațiile de negociere	prelegere, demonstrație	2 ore
<p>Bibliografie obligatorie și <i>facultativă</i></p> <p>Bakó Rozália Klára – Részeg Imola: Tárgyalástechnika. Elektronikus tankönyv. Sepsiszentgyörgy: T3 Kiadó, 2009 Bakó Rozália Klára – Tamás Barta Dénes (2013)(cord.): Érveléstechnika, 124 oldal (Tehnici de argumentare), Editura T3 - Studium, Sfântu Gheorghe, ISSN 2286-0363 Bakó Rozália Klára – Horváth Gizella (2015)(cord.): Vizuális kommunikáció. Olvasókönyv, 130 oldal (Comunicare vizuală), Editura T3 - Studium, Sfântu Gheorghe, ISSN 2286-0363 <i>Fleming, Peter: A tárgyalás alapjai hét leckében. Park Könyvkiadó, Budapest, 1993.</i> <i>Cohen, Herb: Bármit meg tud tárgyalni. Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest, 1998.</i> <i>Fisher, Roger – William, Ury – Patton, Bruce: A sikeres tárgyalás alapjai. Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest, 1998.</i> <i>Görög Ibolya: Az európai üzleti protokoll és az egyes országok közötti különbségek. Scribd, hu.scribd.com/doc/45941614/nemzetkozi-protokoll.</i> <i>Gesteland, Richard R. (2002). Cross-cultural Business Behavior. Copenhagen Business School Press</i> Manciur, Emilian (2002). Protocol instituțional. București: comunicare.ro <i>TJC Global (2013). Doing Business Worldwide. Oxford: TJC-Oxford.com</i></p>		
8.2. Seminar (partial offline)	Metode de predare	Fond de timp alocat/ Observații
1. Proactivitate și reactivitate în negociere	Exerciții în grupuri mici	1 oră
2. Modelul Gesteland în situații de negociere	Studii de caz	1 oră
3. Conflict și cooperare în negociere	Test psihologic	1 oră
4. Barierele de comunicare interpersonală	Simulare în diade și triade	1 oră
5. Modele de succes ale tranzacțiilor tip adult-adult	Aplicație practică	1 oră
6. Etichetă și protocol în negocierile oficiale	Studii de caz	1 oră
7. Specificul negocierilor în sectorul de afaceri	Vizionarea unui film didactic	1 oră
8. Normele deontologice ale negocierii	Dezbateri	1 oră
9. Cele mai frecvente greșeli în negocieri	Studii de caz	1 oră
10. Simularea unei negocieri	Simulare / colocviu	1 oră

9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului

Abordarea subiectelor se realizează conform standardelor profesionale din domeniul comunicării, conform EUPRERA și în consonanță cu normele metodologice aplicate la programe similare din țară.

10. Evaluare

A. Condiții de îndeplinit pentru prezentarea la evaluare:

Prezentarea scrisă a unui articol de referință

B. Criterii, metode și ponderi în evaluare:

Tip activitate		10.1. Criterii de evaluare	10.2. Metode de evaluare	10.3. Pondere din nota finală
10.4. Curs		Capacitatea de a utiliza în mod integrat conceptele de bază ale disciplinei	Scrisă	50%
10.5.	Seminar	Aplicarea teoriei în situații practice	Orală	50%
10.6. Standard minim de performanță				
Înțelegerea rolului și normelor de comportament ale unui negociator				

Data completării

26.07.2021

Semnătura titularului disciplinei

dr. Bakó Rozália Klára

Semnătura titularului/rilor de aplicații

dr. Bakó Rozália Klára

Data avizării în departament

26.07.2021

Semnătura directorului de departament

.....

Semnătura responsabilului de program

.....