

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	<i>Universitatea „Petre Andrei” din Iași</i>
1.2 Facultatea	<i>Economie</i>
1.3 Departamentul	<i>Științe Economice</i>
1.4 Domeniul de studii	<i>Finanțe</i>
1.5 Ciclul de studii	<i>Master</i>
1.6 Programul de studii / Calificarea	<i>Management Economico-Financiar European</i>

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	<i>Negocieri în afaceri economice internaționale</i>						
2.2 Titularul activităților de curs	<i>Conf. univ. dr. MALANCA Iuliana</i>						
2.3 Titularul activităților de seminar	<i>Conf. univ. dr. MALANCA Iuliana</i>						
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	IV	2.6 Tipul de evaluare	C.	2.7 Regimul disciplinei	OPT.

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	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	36	din care: 3.5 curs	24	3.6 seminar / laborator	12
3.7 Distribuția fondului de timp	ore				
Participare la orele de curs și seminar	36				
Studiul după manual / suport de curs, bibliografie și notițe	74				
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	58				
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	28				
Tutoriat	2				
Examinări	2				
Alte activități	-				
3.8 Total ore studiu individual	164				
3.9 Total ore pe semestru	200				
3.10 Numărul de credite	8				

4. Precondiții (dacă este cazul)

4.1 De curriculum	-
4.2 De competențe	-

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"> • Prelegerile se desfășoară fizic și online • Prelegerile se desfășoară în săli cu acces la internet și cu echipament de predare multimedia
5.2. de desfășurare a seminarului	<ul style="list-style-type: none"> • Prelegerile se desfășoară fizic și online, folosindu-se fișiere de lucru elaborate în Word, Excel sau PowerPoint, dar și în sistem clasic utilizându-se bibliografia aferentă, precum și o documentare anterioară din suportul de curs pentru cursul prezentat • Seminariile se desfășoară fizic și online

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>C2.4 Alegerea celor mai eficiente metode de analiză a datelor economice și financiare pe baza unor evaluări obiective și calitative</p> <p>C2.5 Elaborarea de rapoarte economice și financiare și de comunicare în organizații pe baza prelucrării informațiilor existente</p> <p>C3.5 Organizarea, procesarea și transferarea datelor și informațiilor economice și financiare pentru soluțiile identificate</p>
Competențe transversale	<p>CT1 Aplicarea normelor și valorilor de etică profesională pentru luarea deciziilor și realizarea independență sau în grup a unor sarcini/obiective complexe de la locul de muncă</p> <p>CT3 Asumarea nevoii de formare continuă pentru a crea premisele de progres în carieră și adaptare a propriilor competențe profesionale și manageriale la dinamica mediului economic</p>

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Ameliorarea abilităților de comunicare persuasivă, utilă în negocieri.
7.2 Obiectivele specifice	Exersarea gândirii critice și speculative în dezbateri și în negocieri, ameliorarea abilităților de relaționare durabilă în afaceri și în viața personală.

8. Conținuturi

8.1 Curs (teme, număr de ore, bibliografie) – 24 ore	Metode de predare
<p>CAP. 1. FOBIA SOCIALA. ANTRENAMENTUL ABILITAȚILOR SOCIALE - 2 ore</p> <p>CAP. 2. STILUL PERSONAL DE NEGOCIERE - 4 ore</p> <p>CAP. 3. STRATEGIA DE NEGOCIERE - 2 ore</p> <p>CAP. 4. PRAGMATICA NEGOCIERILOR ÎN AVANTAJ (MARJA NEGOCIABILĂ) - 2 ore</p> <p>CAP. 5. ADMINISTRAREA PROCESULUI DE NEGOCIERE - 2 ore</p> <p>CAP. 6. CLAUZE CONTRACTUALE NEGOCIABILE - 2 ore</p> <p>CAP. 7. ELEMENTE DE PROTOCOL OFICIAL (NEGOCIABIL) - 2 ore</p> <p>CAP. 9. STABILIREA OBIECTIVELOR NEGOCIERII. 10 REGULI DE AUR - 4 ore</p> <p>CAP. 10. CARACTERISTICI ORIENTATIVE, STRATEGICE SI TACTICE, ÎN FUNCȚIE DE ȚARĂ - 4 ore – online</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Prelegere • Dezbateri • Expunere • Curs interactiv, • Demonstrație
<p>Bibliografie:</p> <p>Referințe principale:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ștefan Prutianu – Antrenamentul abilităților de negociere, Polirom, Iași, 2007 2. Ștefan Prutianu - Tratat de comunicare si negociere în afaceri, Polirom, Iași, 2008 3. G.Richard Shell – Negocierea în avantaj, Editura Codecs, 2005 <p>Referințe suplimentare:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jeffrey Edmund Curry – Negocieri internaționale de afaceri, Teora, București, 2020 	
8.2 Seminar / laborator (teme, număr de ore, bibliografie) – 12 ore	Metode de predare
<ol style="list-style-type: none"> 1. Antrenamentul abilităților sociale - 3 ore 2. Administrarea procesului de negociere - 3 ore 3. Strategii și tehnici de negociere - 2 ore 4. Stil și tactică în negocieri - 2 ore 5. Negocierea diplomatică - 2 ore - online 	<ul style="list-style-type: none"> • Referate • Aplicații practice • Expunere liberă, exerciții, joc de rol
<p>Bibliografie:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ștefan Prutianu - Tratat de comunicare si negociere în afaceri, Polirom, Iași, 2008 2. G.Richard Shell – Negocierea în avantaj, Editura Codecs, 2005 3. Jeffrey Edmund Curry – Negocieri internaționale de afaceri, Teora, București, 2020 	

9. Coroborarea conținutului disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului

Având în vedere conținutul descriptiv al disciplinei, aceasta este absolut necesară în formarea oricărui profesionist în domeniul financiar. S-a avut în vedere aici și o corespondență cu conținutul materialelor educaționale editate de organisme profesionale din domeniu.

10. Evaluare

Tip de activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere în nota finală
10.4 Curs	Evaluarea cunoștințelor teoretice	• Întrebări și discuții orale	60%
10.5 Seminar	Proiect	• Proiect	40%

• Obținerea **notei de minim 5 (cinci)** la discuțiile și întrebările orale și a **mediei finale de minim 5 (cinci)** care rezultă prin adunarea notei de la partea orală (ponderată cu 60%) cu nota de la seminar (ponderată cu 40%).

Data completării: 27.09.2023

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

Data avizării în Departament: 28.09.2023

Semnătura Directorului de Departament