

# FIȘA DISCIPLINEI

## 1. Date despre program

|                                       |                                                            |
|---------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| 1.1 Instituția de învățământ superior | <i>Universitatea „Petre Andrei” din Iași</i>               |
| 1.2 Facultatea                        | <i>Drept, Economie, Științe Politice și Administrative</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. LAZĂR Roxana</i>                  |               |           |                           |             |
| 2.3 Titularul activităților de seminar | <i>Conf. univ. dr. LAZĂR Roxana</i>                  |               |           |                           |             |
| 2.4 Anul de studiu                     | <b>II</b>                                            | 2.5 Semestrul | <b>IV</b> | 2.6 Tipul de evaluare*    | <b>EX.</b>  |
|                                        |                                                      |               |           | 2.7 Regimul disciplinei** | <b>OPT.</b> |

\* Examen / Colocviu / Proiect

\*\* Obligatoriu / Opțional / Facultativ

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

|                                                                                                       |           |                    |           |                       |            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|--------------------|-----------|-----------------------|------------|
| 3.1 Număr de ore pe săptămână                                                                         | <b>3</b>  | din care: 3.2 curs | <b>1</b>  | 3.3 seminar/laborator | <b>2</b>   |
| 3.4 Total ore din planul de învățământ                                                                | <b>42</b> | din care: 3.5 curs | <b>14</b> | 3.6 seminar/laborator | <b>28</b>  |
| 3.7 Distribuția fondului de timp                                                                      |           |                    |           |                       | ore        |
| 3.7.1. Participare la orele de curs și seminar / lucrări / practică de specialitate*                  |           |                    |           |                       | <b>42</b>  |
| 3.7.2. Examinări*                                                                                     |           |                    |           |                       | <b>2</b>   |
| 3.7.3. Studiul după manual / suport de curs, bibliografie și notițe                                   |           |                    |           |                       | 30         |
| 3.7.4. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren |           |                    |           |                       | 25         |
| 3.7.5. Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri                        |           |                    |           |                       | 24         |
| 3.7.6. Consultații                                                                                    |           |                    |           |                       | 2          |
| 3.8 Total ore studiu individual**                                                                     |           |                    |           |                       | <b>81</b>  |
| 3.9 Total ore pe semestru***                                                                          |           |                    |           |                       | <b>125</b> |
| 3.10 Numărul de credite                                                                               |           |                    |           |                       | <b>5</b>   |

\* Activitățile din categoriile 3.7.1. și 3.7.2. fac parte din orele didactice.

\*\* Orele de studiu individual cuprind activitățile din categoriile: 3.7.3., 3.7.4., 3.7.5. și 3.7.6.

Notă: Se recomandă ca numărul orelor de studiu individual să fie cel puțin egal cu cel al orelor de pregătire universitară formată din ore didactice.

\*\*\* Totalul orelor pe semestru rezultă din înmulțirea numărului de credite alocate disciplinei cu 25 ore / credit.

## 4. Precondiții (unde este cazul)

|                                |  |
|--------------------------------|--|
| 4.1 De curriculum              |  |
| 4.2 De rezultate ale învățării |  |

## 5. Condiții

|                                                            |                                                                                                                                           |
|------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5.1. de desfășurare a cursului                             | • Prelegerile se desfășoară fizic                                                                                                         |
| 5.2. de desfășurare a seminarului / lucrărilor / practicii | • Prelegerile se desfășoară în sistem fizic, utilizându-se bibliografia aferentă, precum și o documentare anterioară din suportul de curs |

## 6. Obiectivul general al disciplinei

|                                                                                                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Exersarea gândirii critice și speculative în dezbateri și în negocieri și ameliorarea abilităților de relaționare durabilă în afaceri. |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## 7. Rezultatele învățării

|            |                                                                                                                                                                            |
|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cunoștințe | Masterandul:<br>- știe cum o tendință de creștere a dobânzilor pe plan internațional scumpește refinanțarea și folosește acest argument pentru a cere partenerului termene |
|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                      | <p>de plată mai scurte;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- cunoaște platformele legale la nivelul UE din care poate colecta istoricul fiscal și indicatorii de profitabilitate ai partenerului de negociere, precum și modul în care introducerea unei clauze de jurisdicție europeană securizează juridic decizia sa de acordare a finanțării;</li> <li>- cunoaște plafoanele de creditare permise de companie pentru diferite zone geografice și le integrează în planul său de negociere;</li> <li>- își însușește normele culturale și de afaceri internaționale specifice corespondenței electronice din spațiul european.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Aptitudini</b>                    | <p>Masterandul:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- în timpul rundelor de negociere, utilizează graficele de tendință ale prețurilor materiilor prime pentru a justifica un preț de ofertă ferm, demontând argumentele pur subiective ale partenerului;</li> <li>- extrage informații relevante din notele explicative la situațiile financiare în scopul ajustării fluxurilor de numerar actualizate și folosește datele istorice privind întârzierile de plată ale clientului pentru a contracara pretențiile acestuia de a primi discounturi de volum fără garantare bancară;</li> <li>- când partenerul internațional solicită extinderea termenului de plată, se aplică criteriile politicii de risc pentru a respinge ferm cererea, oferind în schimb o concesie non-financiară (ex: suport logistic);</li> <li>- utilizează platformele MS Teams, Zoom etc. pentru simulări de runde de negociere.</li> </ul> |
| <b>Responsabilitate și autonomie</b> | <p>Masterandul:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- își asumă formularea finală a clauzei valutare din contract și se asigură că tendințele de volatilitate nu duc contractul la o pierdere netă după semnare;</li> <li>- validează și semnează clauzele financiare finale ale contractului, garantând managementului că, pe baza analizei financiare făcute partenerului, contractul nu prezintă riscuri de blocaj financiar;</li> <li>- își asumă în mod autonom semnătura finală pe contractul de finanțare negociat, garantând că structura de rambursare minimizează riscul de pierdere a capitalului;</li> <li>- își asumă responsabilitatea pentru confidențialitatea datelor în negocieri.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                        |

**8. Metode de predare:** prelegere, expunere teoretică, dezbateri, curs interactiv, aplicații practice, exerciții

## 9. Conținuturi

| 9.1 Curs (teme, număr de ore, bibliografie)               | Metode de predare                               | Timp alocat (14 ore) |
|-----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|----------------------|
| 1. Fobia socială. Antrenamentul abilităților sociale      | Prelegere, dezbateri, expunere, curs interactiv | 1                    |
| 2. Stilul personal de negociere                           | Prelegere, dezbateri, expunere, curs interactiv | 2                    |
| 3. Strategia de negociere                                 | Prelegere, dezbateri, expunere, curs interactiv | 2                    |
| 4. Pragmatica negocierilor în avantaj (marja negociabilă) | Prelegere, dezbateri, expunere, curs interactiv | 2                    |
| 5. Administrarea procesului de negociere                  | Prelegere, dezbateri, expunere, curs interactiv | 1                    |
| 6. Clauze contractuale negociabile                        | Prelegere, dezbateri, expunere, curs interactiv | 1                    |
| 7. Elemente de protocol oficial (negociabil)              | Prelegere, dezbateri, expunere, curs interactiv | 1                    |
| 8. Stabilirea obiectivelor negocierii. 10 reguli de aur   | Prelegere, dezbateri, expunere, curs interactiv | 2                    |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                  |                      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|----------------------|
| 9. Caracteristici orientative, strategice si tactice, în funcție de țară                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Prelegere, dezbatere, expunere, curs interactive | 2                    |
| <b>Bibliografie:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Curry J. E., <i>Negocieri internaționale de afaceri</i>, Editura Teora, București, 2020</li> <li>2. Dafe F., Heldt E., <i>The Political Power of Digital Multinational Companies in an Era of Geo-Technological Competition</i>, Review of International Political Economy, 2026</li> <li>3. Deepak M., <i>Negocieri imposibile: Cum să rezolvi conflicte aparent de nerezolvat</i>, Editura Publica, 2021</li> <li>4. Hurduzeu Gh., Nicolescu L. (coord.), <i>Relații economice internaționale</i>, Editura ASE., București, 2020</li> <li>5. Hurduzeu, Gh., Belu M. G., <i>Negocieri comerciale internaționale</i>, Editura ASE, București, 2022</li> <li>6. Filip R., (2021), <i>Negocieri în afaceri internaționale</i>, Editura Pro Universitaria, București, 2021</li> <li>7. Prutianu Șt., <i>Tratat de comunicare și negociere în afaceri</i>, Editura Polirom, Iași, 2024</li> </ol> |                                                  |                      |
| <b>9.2 Seminar / laborator (teme, număr de ore, bibliografie)</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Metode de predare                                | Timp alocat (28 ore) |
| 1. Antrenamentul abilităților sociale                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Aplicații practice, expunere liberă, exerciții   | 6                    |
| 2. Administrarea procesului de negociere                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Aplicații practice, expunere liberă, exerciții   | 6                    |
| 3. Strategii și tehnici de negociere                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Aplicații practice, expunere liberă, exerciții   | 6                    |
| 4. Stil și tactică în negocieri                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Aplicații practice, expunere liberă, exerciții   | 5                    |
| 5. Negocierea diplomatică                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Aplicații practice, expunere liberă, exerciții   | 5                    |
| <b>Bibliografie:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Colectiv didactic FEAA Iași, <i>Managementul afacerilor internaționale și tehnici de negociere</i>, Editura Universității „Alexandru Ioan Cuza”, Iași, 2022</li> <li>2. Hurduzeu Gh., Belu M. G., <i>Negocieri comerciale internaționale</i>, Editura ASE, București, 2022</li> <li>3. Filip R., <i>Negocieri în afaceri internaționale</i>, Editura Pro Universitaria, București, 2021</li> <li>4. Popa I., <i>Tranzacții internaționale: Teorie și practică</i>, Editura ASE, București, 2021</li> <li>5. Prutianu Șt., <i>Tratat de comunicare și negociere în afaceri</i>, Editura Polirom, Iași, 2024</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                  |                      |

## 10. Evaluare

| Tip de activitate                                                                                                                                                                                                                          | 10.1 Criterii de evaluare                            | 10.2 Metode de evaluare     | 10.3 Pondere în nota finală |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| 10.4<br>Evaluare sumativă<br>(Examen / Colocviu / Proiect)                                                                                                                                                                                 | Evaluarea cunoștințelor teoretice                    | Întrebări și discuții orale | 60%                         |
| 10.5<br>Evaluare continuă<br>(pe parcursul seminarelor / laboratoarelor etc.)                                                                                                                                                              | Implicarea în desfășurarea activităților de seminar. | Proiect                     | 40%                         |
| 10.6 Condiții de promovare                                                                                                                                                                                                                 |                                                      |                             |                             |
| Obținerea <b>notei de minim 5 (cinci)</b> la discuțiile și întrebările orale și a <b>mediei finale de minim 5 (cinci)</b> care rezultă prin adunarea notei de la partea orală (ponderată cu 60%) cu nota de la seminar (ponderată cu 40%). |                                                      |                             |                             |

Data completării: 21.09.2026

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

Data avizării în departament: 28.09.2026

Semnatura Directorului de Departament