



FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program:

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea „Babeș-Bolyai”, Cluj-Napoca
1.2 Facultatea	Istorie și Filosofie
1.3 Departamentul	Studii internaționale și istorie contemporană
1.4 Domeniul de studii	
1.5 Ciclul de studii ¹⁾	
1.6 Programul de studii/ Calificarea	Relații Internaționale și Studii Europene, în limba franceză (Relations Internationales et Études Européennes, en Français) / Licențiat în RISE

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Diplomatie. Théorie et pratique diplomatique		Cod disciplină HLF4418				
2.2 Titularul activităților de curs							
2.3 Titularul activităților de seminar	dr. ab. Mihai Teodor NICOARĂ						
2.4 Anul de studiu	2	2.5 Semestrul	2	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	DS

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	4				
3.4 Total ore din planul de învățământ	28				
Distribuția fondului de timp					Ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					
Pregătire seminarii/ laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					
Tutoriat					
Examinări					
Alte activități.....					
3.7 Total ore studiu individual					
3.8 Total ore pe semestru					
3.9 Numărul de credite ⁴⁾	6				

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	•
5.2 de desfășurare a seminarului/ laboratorului	•

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>Cunoașterea obiectului de studiu și a principalelor teme ale domeniului diplomației.</p> <p>Cunoașterea și înțelegerea teoriilor, conceptelor și modelelor relevante din domeniul diplomației socio-economice și culturale.</p> <p>Utilizarea tehnicilor și metodelor de negociere diplomatică utilizate în relații internaționale și afacerilor europene;</p> <p>Înțelegerea și asimilarea unor noțiuni, concepte și principii fundamentale relative la capacitatea de a înțelege limitările pe care le presupune diplomația contemporană, respectiv conturarea unei poziții optime, în cadrul procesului de negociere.</p>
Competențe transversale	<p>Capacitatea de a gestiona un scenariu de negociere la nivel internațional (de la prelucrarea și gestionarea informațiilor specifice, până la adoptarea de poziții, respectiv, respectarea unei conduite de negociere îndreptată către succes (implică utilizarea tehnicilor, metodelor și instrumentelor diplomatice, precum și stăpânirea diferențelor culturale pe care le presupune o negociere diplomatică).</p>

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

7.1 Obiectivul general al	Folosirea unor instrumente de lucru adecvate, pentru studierea proceselor
---------------------------	---

disciplinei	specifice diplomației și negocierilor internaționale.
7.2 Obiectivele specifice	Explicarea trăsăturile generale ale conceptului de diplomație și a practicilor de negociere.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
Bibliografie		
8.2 Seminar Diplomatie. Théorie et pratique diplomatique	Metode de predare- învățare	Observații
<p>Séminaire 1.-2. Introduction</p> <p>Qu'est-ce que la négociation? Les inconvénients de la négociation.</p> <p>Bibliographie:</p> <p>1..<i>Le manuel relatif au règlement des conflits</i>, http://www.justice.gc.ca/fra/pr-rp/sjc-csj/sprd-dprs/res/mrrc-drrg/03.html <i>La nature du conflit.La gestion d'un conflit</i>, ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/008/a0032f/a0032f03.pdf</p> <p>Théorie de la négociation; fondement et approches. Concepts de base de la négociation (Stratégie et tactique)</p> <p>Bibliographie:</p> <p>2. <i>Théorie et pratique de la négociation Approche la littérature</i>, Tanya Alfredson, John Hopkins, Azeta Cungu, pp. 6-17 (Théorie de la négociation; fondement et approches. Concepts de base de la négociation (Stratégie et tactique), pp. 20- 27 (Étapes pratiques de la négociation integrative: les sept éléments de la négociation raisonnée). http://www.fao.org/docs/up/easypol/744/4-5_negotiation_background_paper_179fr.pdf</p>	<p>Prezentarea tematicilor și a bibliografiei selective</p> <p>dezbatare</p>	
<p>Séminaire 3.-4. Qu'est-ce que négocier?, Typologie des négociations</p> <p>Bibliographie:</p> <p>3.Lionel Bellenger, <i>La négociation</i>, Que sais-je, , 2005, Biblioteca de</p>	dezbatare	

<p>Filozofie, pp. 11-34 (Qu'est-ce que negociier?),pp. 35-51. (Typologie des négociations).</p> <p>Silva A. de S. B.; Prado, J. S.. <i>L'approche de la négociation interculturelle entre Le Bresil et La France</i>. C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA, Ilhéus, n. 3, p. 26 –37, nov. 2014.(on line)</p> <p><i>Négociier avec un partenaire chinois</i>, http://cyberlogcorp.com/spip/IMG/pdf/negociier_partenaire_chine.pdf</p> <p>Bibliographie: 4.Lionel Bellenger, <i>La négociation</i>, Que sais-je, , 2005, Biblioteca de Filozofie, pp.52-76 (Les modes d'échange dans une négociation),pp. 77-122 (La négociation constructive).</p>		
<p>Séminaire 5.-6. Champ d'application de la négociation et sa spécificité. Les stratégies de négociation. Ordanisation et procédures</p> <p>Bibliographie: 5.Christophe Dupont, <i>La négociation. Conduite, théorie, applications</i>, 1994, BCU 676703 pp. 7-20 (Une définition de la négociation), pp. 21-25 (Fonctions et raisons d'être de la négociation).</p> <p>Bibliographie: 6.Christophe Dupont, <i>La négociation. Conduite, théorie, applications</i>, 1994, BCU 676703,pp. 46- 68 (Une typologie de la négociation) Svetlana Radtchenko-Draillard, «Les aspects culturels de la negociation internationale», Les cahiers psychologie politique [En ligne], numéro 3, Avril 2003. URL : http://lodel.irevues.inist.fr/cahierspsychologiepolitique/index.php?id=1602</p>	dezbatare	
<p>Séminaire 7.-8. Les stratégies et les principales tactiques et preparation d'une négociation</p> <p>Bibliographie: 7.Christophe Dupont, <i>La négociation. Conduite, théorie, applications</i>, 1994, BCU 676703, pp 69- 83 (Les stratégies de négociation. Organisation et procédures), pp. 84-98 (Les principales tactiques et préparation d'une négociation).</p> <p>Bibliographie: 8.Christophe Dupont, <i>La négociation. Conduite, théorie, applications</i>, 1994, BCU 676703, pp. 98-116 (La maîtrise des événements cruciaux dans la négociation). <i>Comment le terme « conflit armé » est-il défini en droit international humanitaire ?</i> https://www.icrc.org/fre/resources/documents/article/other/armed-conflict-article-170308.htm Sylvain Vité, <i>Typologie des conflits armés en droit international humanitaire : concepts juridiques et réalités</i>, https://www.icrc.org/fre/assets/files/other/irrc-873-vite-fre.pdf</p>	dezbatare	

<p>Séminaire 9.-10. La négociation internationale. Specificité de la négociation internationale Bibliographie: 9.Christophe Dupont, <i>La négociation. Conduite, théorie, applications</i>, 1994, BCU 676703,pp. 319-339 <i>La négociation internationale. Specificité de la négociation internationale</i>)</p> <p>Bibliographie: 10. Christophe Dupont, <i>La négociation. Conduite, théorie, applications</i>, 1994, BCU 676703,pp. 339-341. (<i>Styles „nationaux” de négociation et grilles de décodage</i>).</p> <p>Séminaire 11.-12. Les principes des négociations . Bibliographie: 11.Tatiana Segal, <i>Les techniques de négociation</i>, 2009, BCU Legal201009512 pp. 33-44 (Les principes des négociations) pp.45-88 (Les étapes de l'organisation d'une négociation).</p> <p>Bibliographie: 12. Tatiana Segal, <i>Les techniques de négociation</i>, 2009, BCU Legal201009512 pp. 89-122 (La négociation au cadre du groupe et entre des groupes)</p> <p>Séminaire 13.-14. Les negotiations interculturelle Bibliographie: 13.Tatiana Segal, <i>Les techniques de négociation</i>, 2009, BCU Legal201009512 pp. 123-148 Les negotiations interculturelle</p> <p>Bibliographie: 14.<i>La négociation interculturelle : Proposition d'un cadre conceptuel de l'impact de la culture sur la négociation</i> www.marketing-trends-congress.com/.../339.pdf..</p>	<p>dezbatere</p> <p>dezbatere</p> <p>dezbatere</p>	
<p>Bibliographie: Droz, Jacques, <i>Histoire diplomatique de 1648 à 1919</i>, Paris, 1952. Dupont, C., <i>La Négociation: conduite, théorie, applications</i>, Paris, 1994. <i>Approcher la dimension interculturelle en négociation internationale</i>, par Guy-Olivier FAURE, <i>Revue française de gestion</i> 2004/6, n° 154, pp.187-199. http://philippepierre.com/_media/negociation_internationale_et_dimension_interculturelle_rfg.pdf <i>L'approche de la négociation interculturelle entre le Bresil et la France</i>, SILVA, A. de S. B.; PRADO, J. S.. – <i>Revista Cadernos de Aulas do LEA</i>, Ilhéus, n. 3, p. 26 –37, nov. 2014. <i>Négocier avec un partenaire chinois</i>, http://cyberlogcorp.com/spip/IMG/pdf/negociateur_partenaire_chine.pdf Sara Guillet, <i>Diplomatie et droits de l'homme</i>, 2008, http://www.cncdh.fr/sites/default/files/etude_diplomatie_et_droits_de_lhomme.pdf Hall, T., Hall Mildred, <i>Guide du comportement dans les affaires internationales</i>, Paris, 1990. Plantey, A., <i>La négociation internationale. Principes et metodes</i>, Paris, 1992.</p>		

Serres, J., *Manuel pratique de protocoles*, Paris, 1992.
 Zăpârțan, Livi-Petru, *Negocierile în viața social-politică*, Ed. Eikon, Cluj, 2007.
 Delphine Placidi, *La transformation des pratiques diplomatiques nationales*, 2007.
<http://archives.cerium.ca/IMG/pdf/Placidi.pdf>
 Constance Villar, *Le discours diplomatique* (2006).
http://classiques.uqac.ca/contemporains/villar_constanze/discours_diplomatique/ .pdf
 Robert Yann, *La négociation diplomatique: enjeux, stratégies, norme set langages*, 2012 pdf

NOTE DE LECTURĂ:

Efectuați o prezentare (note de lectură), în scris, a unei lucrări din Bibliografie. Prezentarea va fi predată, la ultima oră de seminar.

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

--

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs			
10.5 Seminar/ laborator/ proiect	-prezență la seminar		20%
	-activitatea la seminar: intervenții, dezbateri		50%
		- Note de lectură	30%
10.6 Standard minim de performanță			
activitatea la seminar: intervenții, dezbateri, referat			

Data completării:

20 02 2016.....

Semnătura titularului de curs

.....

Semnătura titularului de seminar/
laborator/ proiect

dr. ab. Mihai Teodor

NICOARĂ.....

Data avizării în departament

.....

Semnătura directorului de departament

.....

