



ROMÂNIA
UNIVERSITATEA BABEȘ-BOLYAI CLUJ-NAPOCA
FACULTATEA DE ISTORIE ȘI FILOSOFIE
DEPARTAMENTUL STUDII INTERNAȚIONALE ȘI ISTORIE CONTEMPORANĂ

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai Cluj-Napoca
1.2. Facultatea	Studii Istorie și Filosofie
1.3. Departamentul	Studii Internaționale și Istorie Contemporană
1.4. Domeniul de studii	Relații Internaționale și Studii Europene
1.5. Ciclul de studii	Licență
1.6. Programul de studii/ Calificarea	Studii de securitate

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Leadership și negociere						
2.2. Titularul activităților de curs	Lect. Univ. Dr. Mihai Alexandrescu						
2.3. Titularul activităților de seminar	Lect. Univ. Dr. Mihai Alexandrescu						
2.4. Anul de studiu	II	2.5. Semestrul	II	2.6. Tipul de evaluare	colocviu	2.7. Regimul disciplinei	DS

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

3.1. Nr. de ore pe săptămână	5	Din care 3.2. curs	3	Din care 3.3. seminar/ laborator	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	Din care 3.5. curs	28	Din care 3.6. seminar/ laborator	28
Distribuția fondului de timp 11 ore convenționale					Ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					32
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					28
Pregătire seminarii/ laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					18
Tutoriat					14
Examinări					6
Alte activități:.....					-
3.7. Total ore studiu individual					98
3.8. Total ore pe semestru					150
3.9. Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	• Nu este cazul
--------------------	------------------------

4.2. de competențe	• Nu este cazul
--------------------	--

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	•
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	•

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	• C5.1 Descrierea conceptelor fundamentale din domeniul negocierii și medierii • C5.2 Utilizarea metodelor fundamentale pentru explicarea și interpretarea proceselor de negociere și de mediere internațională • C5.3 Aplicarea cunoștințelor asimilate la situații de mediere și negociere date • C5.4 Pregătirea de analize de specialitate în managementul conflictelor • C5.5 Aplicarea metodelor de analiză de specialitate la o situație de conflict internațional
Competențe Transver	• CT2 Participarea la realizarea unui proiect în echipă cu asumarea de roluri specifice • CT3 Identificarea nevoii de formare profesională și realizarea unui plan de dezvoltare în acest sens, prin utilizarea eficientă a surselor și resurselor de comunicare și formare profesională (internet, baze de date, cursuri on-line, biblioteci, etc).

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	• Acomodarea cu teoria, istoria și practica negocierii europene
7.2 Obiective specifice	• Dezvoltarea abilităților de comunicare în negocierile europene • Familiarizarea cu mediul de negociere în Uniunea Europeană • Identificarea corectă a tipului de negociere specifică fiecărui dosar de negociere • Capacitatea de a realiza analogii cu situații de negociere similare din procesul elaborării politicilor europene

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
Diplomație și negociere în relațiile internaționale	Prelegerea, dialogul, simularea	Lecturi, fișe tematice, studii de caz
Principiile negocierii	-//-	Lecturi, fișe tematice, studii de caz
Strategii de negociere	-//-	Lecturi, fișe tematice, studii de caz
Stiluri de negociere	-//-	Lecturi, fișe tematice, studii de caz
Procesul negocierii (I)	-//-	Lecturi, fișe tematice, studii de caz
Procesul negocierii (II)	-//-	Lecturi, fișe tematice, studii de caz
Psihologia socială a Negocierii	-//-	Lecturi, fișe tematice, studii de caz
Tipuri de negociere	-//-	Lecturi, fișe tematice, studii de caz
Putere și negociere	-//-	Lecturi, fișe tematice, studii de caz
Simularea negocierilor	-//-	Lecturi, fișe tematice, studii de caz
Tehnici de negociere	-//-	Lecturi, fișe tematice, studii de caz
Medierea în relațiile internaționale	-//-	Lecturi, fișe tematice, studii de caz
Negocierea politică	-//-	Lecturi, fișe tematice, studii de caz

Negocierea europeană		
Bibliografie 1. Zoltan Bogathy, Negocierea în organizații, București, 1999 2. Ioan Deac, Introducere în teoria negocierilor, București, 2002 3. Francois Delivre, Le pouvoir de negocier, Paris, 2003 (3eme edition) 4. John – M. Hiltrop, Sheila Udall, Arta negocierii, București, 1998 5. John Mattok, Jons Ehrengorg, Cum să devii un bun negociator, București, 2001 6. Gh. M. Pistol, Negocieri și uzanțe de protocol, București, 1999 7. Raymond Soner, L’art de la negociation, Paris, 2003 8. Christian Thurderoz, Negocierile, București, 2002		
8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1. Comunicare și cooperare	Dialog, simulare, auto-evaluare	
2. Contextualizare și soluționare	-//-	
3. Predictiv vs. Constructiv	-//-	
4. Managementul echipei	-//-	
5. Etapele pregătirii negocierii	-//-	
6. Tipuri de negociere	-//-	
7. Puterea în negocieri	-//-	
8. Simulări	-//-	

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

- Conținutul și metodele reflectă obiectivul major al cursului, familiarizează studenții cu stilurile și tacticile din negocierile internaționale, diplomația politică, de afaceri etc.
- Negocierea este văzută ca un proces social orientat spre comunitatea de afaceri și pregătirea socială și politică.

10. Evaluare

Tip de activitate	10.1. Criterii de evaluare	10.2. Metode de evaluare	10.3. Pondere din nota finală
10.4. Curs	Test (grilă + redacțional)	Scris	50%
10.5. Seminar/ laborator	participare la seminar, participare la discuțiile simulările de negociere	Colocviu	50%
10.6. Standard minim de performanță			
▪ Nota 5 (cinci)			